

Andrea Gerke, Horst Helmbrecht,
Martin Pfeiffer, Michael Höllrigl

**Entwicklung von Handlungs-,
Aus- und Weiterbildungskonzepten für
KM-Bauhandwerksbetriebe zum erfolg-
reichen, europäischen Auslandsbau**



F 2741

Bei dieser Veröffentlichung handelt es sich um die Kopie des Abschlußberichtes einer vom Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung -BMVBS- im Rahmen der Forschungsinitiative »Zukunft Bau« geförderten Forschungsarbeit. Die in dieser Forschungsarbeit enthaltenen Darstellungen und Empfehlungen geben die fachlichen Auffassungen der Verfasser wieder. Diese werden hier unverändert wiedergegeben, sie geben nicht unbedingt die Meinung des Zuwendungsgebers oder des Herausgebers wieder.

Dieser Forschungsbericht wurde mit modernsten Hochleistungskopierern auf Einzelanfrage hergestellt.

Die Originalmanuskripte wurden reprototechnisch, jedoch nicht inhaltlich überarbeitet. Die Druckqualität hängt von der reprototechnischen Eignung des Originalmanuskriptes ab, das uns vom Autor bzw. von der Forschungsstelle zur Verfügung gestellt wurde.

© by Fraunhofer IRB Verlag

2009

ISBN 978-3-8167-8195-0

Vervielfältigung, auch auszugsweise,
nur mit ausdrücklicher Zustimmung des Verlages.

Fraunhofer IRB Verlag

Fraunhofer-Informationszentrum Raum und Bau

Postfach 80 04 69

70504 Stuttgart

Nobelstraße 12

70569 Stuttgart

Telefon 07 11 9 70 - 25 00

Telefax 07 11 9 70 - 25 08

E-Mail irb@irb.fraunhofer.de

www.baufachinformation.de

www.irb.fraunhofer.de/tauforschung



Institut für Bauforschung e.V.



**Entwicklung von Handlungs-,
Aus- und Weiterbildungskonzepten
für KM-Bauhandwerksbetriebe
zum erfolgreichen, europäischen Aus-
landsbau**

Forschungsarbeit

Abschlussbericht

Stand: 31. März 2009

Forschungsarbeit 17105 • IFB – 2008

Institut für Bauforschung e. V.

Entwicklung von Handlungs-, Aus- und Weiterbildungskonzepten für KM-Bauhandwerksbetriebe zum erfolgreichen, europäischen Auslandsbau

Auftraggeber: Der Forschungsbericht wurde mit Mitteln des Bundesamtes für Bauwesen und Raumordnung gefördert.
Aktenzeichen: Z 6 – 10.08.18.7 – 07.04
Die Verantwortung für den Inhalt des Berichtes liegt beim Autor.

Auftragnehmer: Institut für Bauforschung e.V., An der Markuskirche 1,
30163 Hannover, Leitung: Dipl.-Ing. Heike Böhmer, GF Direktorin
in Kooperation mit
Baugewerbliche Verbände, Graf-Recke-Str. 43,
40239 Düsseldorf, Hauptgeschäftsführer: RA Lutz Pollmann

Bearbeitung: Dipl.-Ing. Andrea Gerke (IFB), Architektin
RA Horst Helmbrecht (IFB)
Prof. Dr.-Ing. Martin Pfeiffer (IFB), Architekt
Dipl.-Ing. Michael P. Höllrigl (BGV)

bearbeitet im Zeitraum Juli 2007 – Juni 2008

Fertigstellung: Abschlussbericht, Stand: **31. März 2009**

Inhalt

1	Einleitung	9
1.1	Ziele des Forschungsvorhabens	9
1.2	Begründung und Ausgangsbasis	11
1.3	Forschungsansatz und Vorgehensweise	14
1.4	Aussagen vor dem Hintergrund der aktuellen weltwirtschaftlichen Entwicklung/ Finanzkrise (Oktober 2008)	16
2	Europäische Union: Allgemeine Wirtschaftslage und Daten zu ausgesuchten Bausektoren	18
2.1	Europäische Union: Allgemeine Wirtschaftslage	18
2.2	Deutschland: Bausektor	23
2.3	Frankreich: Bausektor	25
2.3.1	Frankreichs Bauwirtschaft	27
2.3.2	Allgemeine Strukturdaten zum Wirtschaftsmarkt Frankreich	32
2.3.3	Bautätigkeit von deutschen KM-Bauhandwerksbetrieben und -Bauträgern in Frankreich	36
2.4	Großbritannien: Bausektor	38
2.5	Niederlande: Bausektor	40
2.6	Begriffsdefinition des Mittelstandes in Deutschland	41
2.6.1	KMU-Definition des Instituts für Mittelstandsforschung	41
2.6.2	KMU-Definition der EU	42
2.7	Auslandsbau durch deutsche KM-Bauträger und -Bauunternehmen	43
3	Rahmenbedingungen des Markteintritts	47
3.1	Formen der Leistungserbringung und Markterschließung durch deutsche Unternehmen im Ausland, Unternehmensgründungen	47
3.1.1	„Traditioneller Auslandsbau“	50
3.1.2	Zweigniederlassungen	51
3.1.3	„T + B Auslandsbau“ mit Tochter- und Beteiligungsgesellschaften	52
3.2	Unternehmensgründungen im Ausland	54
3.2.1	Unternehmensgründung in Frankreich	54

3.2.2	Unternehmensgründungen in Großbritannien	58
3.2.3	Unternehmensgründungen in den Niederlanden	60
3.3	Arbeitsrechtliche Aspekte	66
3.3.1	„Schengener Abkommen“ und Reisefreiheit	66
3.3.2	Arbeitnehmerfreizügigkeit, Niederlassungsfreiheit und Dienstleistungsfreiheit	67
3.3.3	Arbeitsrechtliche Aspekte in Frankreich	67
3.3.4	Arbeitsrechtliche Aspekte in Großbritannien	77
3.3.5	Arbeitsrechtliche Aspekte in den Niederlanden	79
3.4	Baurechtliche Aspekte	80
3.4.1	Baurecht in Frankreich	80
3.4.2	Baurecht in Großbritannien	92
3.4.3	Baurecht in den Niederlanden	93
3.5	Steuerliche Aspekte	94
3.5.1	Steuern in Frankreich	94
3.5.2	Steuern in Großbritannien	103
3.5.3	Steuern in den Niederlanden	105
3.6	Bauvertragsrechtliche Aspekte	107
3.6.1	Grundlagen zum Bauvertragsrecht in Frankreich	107
3.6.2	Grundlagen zum Bauvertragsrecht in Großbritannien	113
3.6.3	Grundlagen zum Bauvertragsrecht in den Niederlanden	114
3.7	Registrierungspflichten	115
3.7.1	Registrierungspflichten in Frankreich	115
3.7.2	Registrierungspflichten in Großbritannien	116
3.7.3	Registrierungspflichten in den Niederlanden	118
3.8	Technische Aspekte	119
3.8.1	Technische Regeln und Normen in Frankreich	119
3.8.2	Technische Regeln und Normen in Großbritannien	124
3.8.3	Technische Regeln und Normen in den Niederlanden	124
3.9	Informelle Bedingungen	126
3.9.1	Interkulturelle Kommunikation und die französische Mentalität	126
3.9.2	Interkulturelle Kommunikation und die britische Mentalität	137
3.9.3	Interkulturelle Kommunikation und die niederländische Mentalität	141
4	Landes- und baumarktspezifische Rahmenbedingungen und Erfolgsfaktoren	147

4.1	Branchenstruktur und Geschäftspraxis	147
4.1.1	Branchenstruktur und Geschäftspraxis in Frankreich	147
4.1.2	Branchenstruktur und Geschäftspraxis in Großbritannien	149
4.1.3	Branchenstruktur und Geschäftspraxis in den Niederlanden	150
4.2	Personalqualifikation und -motivation	152
4.2.1	Eckpunkte des französischen Bildungssystems	152
4.2.2	Eckpunkte des britischen Bildungs- und Berufsbildungssystems	153
4.2.3	Eckpunkte des niederländischen Bildungs- und Berufsbildungssystems	158
4.3	Außergewöhnliche Anforderungen aus Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz in Großbritannien	160
4.4	Besonderheiten beim Auftraggeber-Auftragnehmer- (AG-AN)verhältnis und dem Nachunternehmer-(NU)einsatz	162
4.4.1	Grundstruktur beim Bauen in Frankreich	162
4.4.2	Grundstruktur beim Bauen in Großbritannien	167
4.4.3	Grundstruktur beim Bauen in den Niederlanden	168
5	Vergleichende Betrachtung von Anforderungs- und Leistungsprofilen deutscher Bauunternehmen in Frankreich, Großbritannien und den Niederlanden	171
5.1	Planungsprozess	171
5.2	Finanzierungsprozess	172
5.3	Ausschreibungs- und Vergabeprozess	173
5.3.1	Niederlande und Großbritannien	173
5.3.2	Öffentliche Aufträge / Vergabe / OPQCB in Frankreich	174
5.4	Beschaffungsprozess	182
5.5	Baustellenmanagement	184
5.6	Qualitätssicherung	186
5.7	Monetäre Projektabwicklung	188
6	Ableitung/Entwicklung von Handlungs-, Aus- und Weiterbildungskonzepten	190
6.1	Prüfung des Marktpotenzials sowie der Wettbewerbsfähigkeit	190
6.2	Erfüllung formaler Voraussetzungen	190
6.2.1	Die EU-Berufsankennungsrichtlinie	190
6.2.2	Anerkennung von Berufsqualifikationen bei reglementierten Berufen	191
6.2.3	Nicht reglementierte Berufe	191
6.2.4	Weitere Bedingungen eines Markteintritts	192

6.3	Unternehmensentwicklung	192
6.3.1	Unternehmensorganisation	192
6.3.2	Leistungsprofil des Unternehmens	193
6.3.3	Kooperations- und Geschäftspartner	194
6.4	Personalentwicklung	194
6.4.1	Sprach- und Kommunikationsfähigkeit	195
6.4.2	Internationalisierung der Ausbildung	198
6.4.3	Personalbeschaffung und -qualifizierung	202
6.4.4	Vorschläge zur Steigerung transnationaler Ausbildung in KMU-Bauhandwerksbetrieben	209
6.5	Grundlage zur Entwicklung von Handlungskonzepten	210
6.6	Praxisorientierte Handlungskonzepte für KM-Bauhandwerksbetriebe und -Bauträger	215
6.7	Berufliche Weiterbildungs- und Qualifizierungsstrategien	220
6.8	Zusammenfassende Betrachtung	224
6.9	Länderspezifische Checklisten/Planungshilfen zur Vorbereitung eines Auslandsengagements s. Anhang	226
7	Workshops zum Forschungsprojekt	227
7.1	Workshop vom 11. Juni 2008 in Düsseldorf	227
7.2	Workshop vom 23. September 2008 in Hannover	227
7.3	Workshop am 17. Oktober 2008 in Düsseldorf	229
8	Allgemeines Fazit und Zusammenfassung	231
8.1	Wichtige Feststellungen	231
8.1.1	Aktuelle Auslandsaktivitäten des deutschen Mittelstands	231
8.1.2	Vorhandene Informationsmöglichkeiten für deutsche KMU´s zum Thema: „Europäischer Auslandsbau“	231
8.1.3	Décennale als spezielles Problem des französischen Baumarktes	232
8.2	Perspektiven und Empfehlungen	233
8.2.1	Wirtschaftsdaten KMU´s und Bauträger	233
8.2.2	Wirtschaftsförderung	233
8.2.3	Förderung der Aus- und Weiterbildung	234
8.2.4	Bürokratieabbau	235
8.2.5	„Made in Germany“ und energetische Themen	235
8.2.6	Netzwerke weiter ausbilden	236

8.2.7	Informationsangebote ausbauen, Betreuungs- und Begleitungsangebote initiieren, den Bewusstseinswandel deutscher KMU´s unterstützen	237
9	Anhang I	239
9.1	Planungshilfen/Checklisten	239
9.1.1	Frankreich	239
9.1.2	Großbritannien	243
9.1.3	Niederlande	247
9.2	„Best-Practice-Beispiele“ Frankreich	250
9.2.1	Bauvorhaben aus dem Jahr 2003 „Bugatti Atelier“ Molsheim bei Straßburg	250
9.2.2	Ein namhafter deutscher Fertighaushersteller	252
9.2.3	Bau einer Industrie- Chemieanlage in Taveaux, Südfrankreich, durch ein deutsches Stahlbauunternehmen im Jahr 2003	252
9.2.4	Erfahrungsbericht über verschiedene Marktteilnahmen der Gesellschaft für Elementiertes Bauen mbH in Frankreich	254
9.2.5	Erfahrungsbericht über verschiedene Marktteilnahmen von einem Unternehmen im Bereich Bauausführungen	256
9.2.6	Erfahrungsbericht einer Bau – GmbH in Baden über verschiedene Marktteilnahmen im grenznahen Frankreich	257
9.2.7	Erfahrungsbericht des Design- und Innenarchitekturbüros sowie Generalunternehmers Schwitzke Projekt GmbH Düsseldorf über die Realisierung eines „Tommy Hilfiger FlagShipStores“ in Paris	258
9.2.8	Erfahrungsbericht einer Holzbau GmbH über grenznahe Bauen im Elsass	261
9.2.9	Erfahrungsbericht eines Bauunternehmens über grenznahe Bauen im Elsass	262
9.3	Erfahrungen von in Frankreich tätigen Architekten mit deutschen Unternehmen beim Bauen in Frankreich	263
9.3.1	Erfahrungsbericht einer Architektin aus Düsseldorf	263
9.3.2	SAM Schlösser Architecture-Management GmbH Paris	264
9.4	Methodik der Befragung zum „Erfolgreichen Bauen in Frankreich“	264
9.5	Vorbemerkungen zu „Best-Practice-Beispielen“ Großbritannien und Niederlande	265
9.6	„Best-Practice-Beispiele“ Großbritannien	267
9.6.1	Erfahrungen des Hochbauunternehmens A	267
9.6.2	Erfahrungen des Hochbauunternehmens B	268
9.6.3	Erfahrungen des Straßen- und Tiefbauunternehmens C	269
9.6.4	Erfahrungen des Fensterbauunternehmens D	270
9.6.5	Erfahrungen des Zimmerer- und Tischlerunternehmens E	271

9.6.6	Erfahrungen des Dachdeckerunternehmens F	271
9.6.7	Erfahrungen des Bedachungstechnikunternehmens G	272
9.6.8	Erfahrungen des Aus- und Fassadenbauunternehmens M	273
9.6.9	Erfahrungen des Holzbauunternehmens N	274
9.6.10	Erfahrungen des Holzbauunternehmens O	275
9.7	„Best-Practice-Beispiele“ Niederlande	276
9.7.1	Erfahrungen des Hoch-, Tief-, Straßen- und Landschaftsbauunternehmens H	276
9.7.2	Erfahrungen des Bausanierungsunternehmens I	277
9.7.3	Erfahrungen des Bauunternehmens J	278
9.7.4	Erfahrungen des Dachdecker- und Gerüstbauunternehmens L	278
9.7.5	Erfahrungen des Holzbauunternehmens N	279
9.7.6	Erfahrungen des Treppenbauunternehmens P	279
9.7.7	Erfahrungen des Fensterbauunternehmens Q	280
9.8	Workshop am 11. Juni 2008 in Düsseldorf „Auslandsbau – Zukunftschancen für die Deutsche Bauwirtschaft“	280
9.9	Workshop in Hannover am 23. September 2008	287
9.10	Workshop am 17. Oktober 2008 in Düsseldorf	301
9.11	Technische Regeln und Normenwerk, Bauverfahren	303
9.11.1	Technische Regeln und Normen in Frankreich	303
9.11.2	Unterschiedliche Bauverfahren und Bauepflogenheiten in den Niederlanden	307
9.12	Abbildungsverzeichnis	312
9.13	Literaturverzeichnis	315

1 Einleitung

1.1 Ziele des Forschungsvorhabens

Übergeordnetes Ziel dieser Forschungsarbeit im Rahmen der Forschungsinitiative „Zukunft Bau“ und des „Leitbildes Bauwirtschaft“ ist die Verbesserung der Personalentwicklung, der Bauqualität und des Images der deutschen Bauwirtschaft durch Steigerung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit. Es sollen bislang fehlende Handlungs-, Aus- und Weiterbildungskonzepte für KM-(Kleine Mittelständische) Bauhandwerksbetriebe sowie KM-Bauträger (Generalübernehmer/-unternehmer) zum erfolgreichen, rechts- und techniksicheren Auslandsbau entwickelt werden, die praxis- und marktgerecht sind. Mit diesen Konzepten sollen KM-Bauhandwerksbetriebe sowie KM-Bauträger in die Lage versetzt werden, an grenznahen, europäischen Baumärkten erfolgreich zu partizipieren.

Einige Märkte Europas bieten Chancen einer bauhandwerklichen Betätigung im infrastrukturellen, öffentlichen und privaten Bau. Hierzu sind eine fundierte Analyse der landesspezifischen Rahmen- und Marktbedingungen sowie die Erkenntnisse aus durchgeführten „Best-Practice-Projekten“ erforderlich. Zur Stärkung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit, qualitätsgesicherten Aus- und Weiterbildung sowie Imageverbesserung von KM-Bauhandwerksbetrieben sowie KM-Bauträgern/Generalübernehmern/-unternehmern sollen Konzepte entwickelt werden mit Übersichten und Potenzialerkennung zu drei europäischen Baumärkten (Frankreich, Niederlande und Großbritannien) sowie anwendungsbezogene Handlungsempfehlungen für einen Markteintritt und die erfolgreiche Geschäftstätigkeit auf diesen Märkten.

Das o. a. übergeordneten Ziel des Forschungsvorhabens führt in der Konsequenz zur:

- Sicherung und Schaffung von Arbeitsplätzen im Bauhandwerk,
- Nutzung von Synergieeffekten durch Kooperationen mit anderen deutschen KM-Bauunternehmen sowie mit internationalen Kooperationspartnern auf Auslandsmärkten,
- Steigerung des Innovationspotenzials durch Implementierung internationaler „Best-Practice“-Erfahrungen,
- Nutzung des weltweit hohen Ansehens deutscher Bauleistungen für die Akquise internationaler Aufträge,

- Ausbau der im internationalen Vergleich bestehenden Marktführerschaft in den Bereichen „energieeffizientes Bauen“ und „Qualität der Bauausführung“,
- Optimierung der Unternehmens- sowie der Prozessorganisation durch gesteigerte Anforderungen der Logistik und Baustellensteuerung,
- Ermittlung von Nischenmärkten im Auslandsbau sowie
- Ausweitung der internationalen Geschäftstätigkeit durch die Kombination von Bau- und baunahen Dienstleistungen.

In diesem Forschungsvorhaben werden weiche und harte Faktoren für den erfolgreichen, grenznahen Auslandsbau untersucht, um darauf aufbauend praxisorientierte und erfolgreiche Handlungs-, Aus- und Weiterbildungskonzepte zur Intensivierung grenzüberschreitender Bauaktivitäten von KM-Bauhandwerksbetrieben und KM-Bauträger zu entwickeln. Die Untersuchungen beschränken sich auf die drei EU-Länder Großbritannien, Niederlande und Frankreich, da nach **Euroconstruct**-Schätzung (2004) für diese Länder besonders positive Entwicklungen des Bauvolumens prognostiziert werden.

Diese Forschungsarbeit stellt dabei eine Verknüpfung zweier in der Frühphase der Antragstellung eigenständiger Forschungsprojekte des Instituts für Bauforschung einerseits sowie der Baugewerblichen Verbände, Düsseldorf, andererseits dar: während der ursprüngliche Forschungsantrag des Instituts für Bauforschung die Untersuchung des französischen Marktes für deutsche Bauträger zum Inhalt haben sollte, planten die Baugewerblichen Verbände, Düsseldorf, eine Untersuchung der Auslandsmärkte Großbritanniens und der Niederlande für deutsche Bauhandwerkunternehmen. Trotz einer vom Zuwendungsgeber gewünschten Verknüpfung beider Forschungsprojekte erfolgt somit – entsprechend der im Forschungsantrag dargestellten Arbeitsteilung – eine differenzierte Zielsetzung und Vorgehensweise, die eine unterschiedliche thematische Schwerpunktsetzung zur Folge hat: für Bauträger spielt z.B. die Kenntnis des Bau- und Planungsrechts eine wesentlich wichtigere Rolle, als dies für in Großbritannien und/oder den Niederlanden tätige Bauhandwerksunternehmen der Fall ist; diese wiederum müssen sich intensiv mit formalen Fragen/Voraussetzung z.B. im Zusammenhang mit der Entsendung gewerblichen Personals befassen. Vorgebliche „Lücken“ der Forschungsarbeit – z.B. eine im Vergleich zur Betrachtung des französischen Bau- und Planungsrechts lediglich oberflächliche Betrachtung des britischen und niederländischen Bau- und Planungsrechts oder eine intensivere Behandlung bauausführungs-

relevanter Fragen (z.B. Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz in Großbritannien oder spezifisch niederländische Bauverfahren und -gepflogenheiten) ohne entsprechendes Pendant in Frankreich – sind demnach Systemimmanent und der Historie der Antragsstellung sowie dem Antrag selbst geschuldet.

Mit den Erkenntnissen aus erfolgreichen Markteintritten mit den notwendigen Aus- und Weiterbildungskompetenzen wird ein Beitrag zur Verringerung der Konjunkturabhängigkeit der deutschen Bauhandwerksbetriebe auf deren Heimatmarkt und damit zur Förderung der Verstetigung beschäftigungswirksamer Bautätigkeit geleistet. Über Auslandsbauverbände, Handwerkskammern usw. sollen nach Abschluss des Projektes in weiteren Schritten KM-Bauhandwerksbetrieben und KM-Bauträgern praxiserprobte Empfehlungen aus den ermittelten Konzepten für erfolgreiche Auslandsaktivitäten gegeben werden.

1.2 Begründung und Ausgangsbasis

„Der deutsche Mittelstand internationalisiert sich zunehmend und es ist durchaus anzunehmen, dass auch bei Handwerksbetrieben und Bauträgern eine stärkere Ausrichtung auf Auslandsmärkte zu erwarten ist. Vorteile gegenüber Großunternehmen liegen unter anderem in dem individuellen Eingehen auf Kundenwünsche durch Einzelfertigung und Spezialisierung, einer höheren Flexibilität, einem engen Kontakt zum Markt und einer hohen personalisierten Serviceintensität. So können kleine Unternehmen wesentlich flexibler auf Marktveränderungen reagieren als Großunternehmen.

Auch die ökonomischen Rahmenbedingungen führen zu einer Internationalisierung der Betriebe. Geschäftstätigkeit und Kooperation im Ausland sind für viele Handwerksbetriebe eine Notwendigkeit für die Wettbewerbsfähigkeit geworden, andere Betriebe sehen hierin Wachstumschancen. Jedoch steigt mit der Europäisierung und Internationalisierung auch die Komplexität der Geschäfte.“ (Barmeyer, C.I.: „*Mentalitätsunterschiede und Marktchancen im Frankreichgeschäft*“, S. 17, St. Ingbert 2000)

Auslandsmärkte insbesondere in Großbritannien, den Niederlanden und Frankreich bieten nach bisherigen Erkenntnissen erfolgversprechende Geschäftsmöglichkeiten für deutsche Bauleistungen wie auch für Bau-Dienstleistungen.

Zukunftssichere Baumärkte im Ausland müssen auch durch KM-Bauhandwerksbetriebe/Bauträger erschlossen werden, denn die fortschreitende Globalisierung spricht für eine internationale Ausrichtung auch deutscher KM-Bauhandwerks-

betriebe/Bauträger, um auf ausländischen Baumärkten innovativ und qualitativ präsent zu sein. Die Betriebe sollten mit qualifizierter Aus- und Weiterbildung überzeugen, damit neue Absatzmärkte erschließen und somit zur Unternehmenssicherung beitragen. Das von der Europäischen Union verfolgte Ziel der Öffnung der Grenzen fördert auch im Bauwesen die Innovation sowie den Wettbewerb und begünstigt den Erfahrungsaustausch. Es gibt den Anstoß für die Modernisierung eines Wirtschaftsraumes, der heute noch sehr geschlossene Märkte gewöhnt ist. Damit grenzüberschreitendes Bauen erfolgreich sein kann, müssen nationalstaatlich bedingte Entwicklungshemmnisse überwunden werden.

Vor dem Hintergrund zunehmender Konkurrenz innerhalb Europas ist es für deutsche Unternehmen zwingend erforderlich, bestehende Know-how- und Technikvorteile, sowie Qualitätsvorteile aus der Aus- und Weiterbildung im Wettbewerb zu nutzen und auch konzeptionell weiter zu entwickeln, bevor Mitbewerber ähnliche Standards erreichen. Bis zu diesem Zeitpunkt sollte auch im Ausland eine Marktposition erreicht und gefestigt sein, die einen Markteintritt der „Billig-Konkurrenz“ zumindest erheblich erschwert. Verbunden mit der im Ausland bei Bauprojekten häufig auftretenden Notwendigkeit, Bau- und baunahe Dienstleistungen „aus einer Hand“ anzubieten, profitieren deutsche KM-Bauhandwerksbetriebe/Bauträger von dieser geübten Praxis der Kooperation im Team-Verbund, um somit den Export von Bauhandwerksleistungen über die eigenen Gewerke hinaus zu forcieren. Als ein wichtiges Ergebnis dieses Forschungsvorhabens wird erwartet, dass vom Auslandsbau und den dort gemachten Erfahrungen auch wichtige Impulse für die Zusammenarbeit auf dem heimischen Baumarkt als auch für den möglichst hochwertigen Aus- und Weiterbildungsstandard ausgehen.

Wesentlicher Grund für die Behandlung des Themas ist, dass es für KM-Bauhandwerksbetriebe/Bauträger außerordentlich schwierig ist, ohne Erkenntnisse und daraus resultierende Empfehlungen zu den weichen und harten Voraussetzungen, im Auslandsbau erfolgreich zu sein. Auf Grund der weit verbreiteten „traditionellen“ Fixierung auf die eigentlichen Kernkompetenzen – nämlich die qualitativ hochwertige Planung und Ausführung von Bauhandwerks- und Bauträgerleistungen – bedürfen die KM-Bauhandwerksbetriebe/Bauträger einer konzeptionellen Unterstützung bei ihren „ersten Schritten“ im Auslandsbau.

Die Möglichkeiten und Potenzialeinschätzung durch das Forschungsvorhaben wird für viele Bauhandwerker/Bauträger eine besondere Bedeutung erhalten, kann sie doch für

die Untersuchungsregionen die Marktchancen verdeutlichen und Konzepte zum erfolgreichen Tätigwerden im Ausland geben.

Gespräche mit KM-Bauhandwerksbetrieben/Bauträgern zeigen bislang folgende Problemkreise auf:

- Informationsbeschaffung zur Zusammenführung von Angebot und Nachfrage,
- Einhaltung nationaler sowie EU-Vorschriften,
- Anforderungen an Vertragswerke,
- Beachtung rechtlicher Erfordernisse im Ausland,
- Einhaltung ausländischer technischer Standards und Regeln der Technik,
- Finanzierung und Sicherheiten,
- versicherungsrechtliche Fragestellungen bei der Auslandsdeckung,
- Einsatz von Nachunternehmern,
- Schwierigkeiten bei der Rechtsverfolgung im Ausland,
- sprachliche und interkulturelle Barrieren,
- Kalkulation der Bauhandwerksleistung
- und spezifische Aus- und Weiterbildung.

Es ist herauszuarbeiten, welche der aufgezeigten Problemkreise sich als signifikante Markteintrittshemmnisse auswirken und einer Tätigkeit deutscher KM-Bauhandwerksbetriebe/Bauträger auf ausländischen Märkten entgegenstehen.

Ogleich der Themenkomplex „Auslandsbau“ in der deutschen Bauhandwerker- und trügerschaft seit Jahren bedeutend ist, existiert hierzu kaum grundlegende Literatur. Veröffentlichungen, die wissenschaftlichen Ansprüchen genügen könnten, sind gering bzw. veraltet. Für das Vorhaben erscheint die Nutzung von bisher nicht veröffentlichten „Best-Practice-Erfahrungen“ zudem sehr erfolgversprechend, da hierdurch die Praxisnähe garantiert wird.

Neben dem Werk „Auslandsbau“ (*Kulick, R.; 2003*), das Vergabeverfahren sowie Bauverträge und insbesondere den angelsächsischen und frankophonen Markt zum Gegenstand hat, und dem auf Baurechtsfragen spezialisierten „Handbuch des internatio-

nalen und ausländischen Baurechts“ (Hök, G.-S.; 2005), existieren weit überwiegend Zeitschriftenartikel, die spezifische Fragen ausgewählter (Groß-)Bauprojekte behandeln. Darüber hinaus befassen sich einzelne Industrie- und Handelskammern bzw. Handwerkskammern mit ausgewählten Fragestellungen, z.B. „Mentalitätsunterschiede und Marktchancen im Frankreichgeschäft“, (Barmeyer, C.I. 2000) der IHK Saarland sowie der IHK Trier. Daneben existieren weitere spezialisierte Beratungsinstitutionen, z.B. Das Kompetenznetzwerk Inter-Ned (für die Zusammenarbeit nordrhein-westfälischer und niederländischer Unternehmen) oder die Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks (LGH).

Aber auch die im Jahresturnus erscheinenden Veröffentlichungen der FIEC, von Euroconstruct und des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie (zuletzt: Kehlenbach, F.: *Deutsche Bauindustrie expandiert in internationalen Wachstumsmärkten. In: Baumarkt + Bauwirtschaft, 12/2007 S. 33 ff.*) zur Zukunftsprognose des internationalen Baumarktes offenbaren - aus KM-Bauhandwerksbetriebs/Bauträger-Sicht - ein zentrales Defizit: Ihnen fehlt eine starke mittelstandsorientierte Interpretation der Zahlenwerte, die in Konzepte insbesondere zur Aus- und Weiterbildung münden könnten. Zahlreiche Aussagen orientieren sich an den Belangen der Bauindustrie und sind somit für KM-Bauhandwerksbetriebe/Bauträger von eingeschränktem Wert.

Die Publikationen der „Bundesagentur für Außenwirtschaft“ (bfa) bieten zumindest für den Bereich der Baumarktentwicklung aktuelle Hinweise.

Die im Januar 2008 erschienene Studie „Auslandsgeschäfte im Handwerk“ (Müller, K. in: *„Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien“, Volkswirtschaftliches Institut für Mittelstand und Handwerk (Hrsg.), Universität Göttingen 2008*) liefert erstmals aktualisierte Zahlen zum Thema handwerkliche Auslandsaktivitäten im Mittelstand. Sie zeigt wichtige Aspekte zu dem oben genannten Thema auf und untermauert die Aussagen mit Ergebnissen einer aktuell bundesweit durchgeführten Befragung von Handwerksbetrieben durch die Handwerkskammern, allerdings fehlen auch hier (bau-)branchenspezifische Aussagen

1.3 Forschungsansatz und Vorgehensweise

Zahlreiche Unternehmen der Deutschen Bauindustrie erwirtschaften hohe Gewinne im Auslandsbau. Das Forschungsvorhaben untersucht an „Best-Practice-Beispielen“ von erfolgreichen Bauhandwerksbetrieben/Bauträgern, mit welchen Handlungs-, Aus- und

Weiterbildungskonzepten weitere KM-Bauhandwerksbetriebe/Bauträger ebenfalls erfolgreich ihre Unternehmen sichern bzw. expandieren können.

Der Erfolg des Forschungsvorhabens soll gewährleistet werden durch die ausgewogene Beteiligung der Forschungspartner aus Bauhandwerk und -forschung. Auf Grund der großen Praxisnähe dieses Forschungsvorhabens - und um eine rasche und problemlose Umsetzung der Forschungsergebnisse in die baupraktische Arbeit aber auch in die Aus- und Weiterbildung sowie in das „Leitbild Bauwirtschaft“ zu erleichtern - wird ein empirisch-analytischer Ansatz zur Beantwortung der zentralen Forschungsfragen gewählt.

Neben der Evaluierung solcher Bauhandwerksbetriebe/Bauträgerunternehmen, die bereits erfolgreich „Best-Practice-Projekte“ im grenznahen europäischen Ausland durchgeführt haben sollen insbesondere qualitative Befragungen verschiedener, mit Fragen der Außenwirtschaftsförderung und Aus- und Weiterbildung befasste, Institutionen sowie ggf. internationaler Einrichtungen zu den gewünschten Ergebnissen führen.

Als Ansprechpartner wurden z.B. eingebunden: Bundesagentur für Außenwirtschaftsförderung, Auslandshandelskammern sowie national und international tätige Handwerks-, und Architektenorganisationen und Institutionen mit spezifischem Baubezug.

Die Untersuchung erfolgt methodisch in folgenden Schritten:

Arbeitsschritt 1 - 3:

1. Literatur- und Datenbankrecherche sowie Ermittlung von „Best-Practice-Projekten“ im Auslandsbau und von Handlungs-, Aus- und Weiterbildungsanforderungen.
2. Befragungen von Marktteilnehmern zum Abgleich von Handlungs-, Aus- und Weiterbildungsanforderungen und -leistungen.
3. Evaluierung der Marktzugangsbedingungen-/besonderheiten für die ausgewählten Länder über verschiedene Bauhandwerksgewerke, Evaluierung zu erfolgreich aus- und weitergebildeten Bauhandwerkern sowie den Anforderungen an Bildungsinstitutionen zum Zweck der
 - Entwicklung der Handlungs-, Aus- und Weiterbildungskonzepte und
 - Dokumentation der Konzeptentwicklungen.

Arbeitsschritt 4:

4. Check-up der vorläufigen Ergebnisse mit rechtlichen und technischen Anforderungen aus den Untersuchungsländern.

Arbeitsschritt 5:

5. Abgleich der Anforderungsprofile mit den Leistungsprofilen von deutschen KM-Bauhandwerkern zum erfolgreichen Auslandsbau.

- Handlungskonzepte für KM-Bauhandwerksbetriebe/Bauträger
- länderspezifische Checklisten
- Aus- und Weiterbildungsstrategien

Arbeitsschritt 6:

6. Identifikation und Implementierung der Handlungs-, Aus- und Weiterbildungskonzepte ins „Leitbild Bauwirtschaft“ durch den Workshop 1 „Auslandsbau – Zukunftschancen für die Deutsche Bauwirtschaft“ am 11.06.2008 in Düsseldorf.

Arbeitsschritt 7:

7. Diskussion von praxiserprobten Handlungs-, Aus- und Weiterbildungskonzepten für KM-Bauhandwerker/Bauträger mittels der Workshops 2 + 3 (23.09.2008, Hannover) und (17.10.2008, Düsseldorf).

1.4 Aussagen vor dem Hintergrund der aktuellen weltwirtschaftlichen Entwicklung/Finanzkrise (Oktober 2008)

Diese Forschungsarbeit erstreckte sich über den Zeitraum Juli 2007 bis Juni 2008, wobei die fachlich-inhaltliche Ermittlung der allgemeinen wirtschaftlichen Situation sowie der spezifischen Baumarktsituation der untersuchten Länder mit Stand 4. Quartal 2007 abgeschlossen wurde. Diese Prognosen renommierter Wirtschaftsinstitute lassen sich im Lichte der im Herbst 2008 aufgetretenen Finanz- und Wirtschaftskrise nicht uneingeschränkt aufrecht erhalten, wie die folgende Aussage belegt:

„Im Herbst 2008 befindet sich die Weltwirtschaft im Abschwung. Zu den Abwärtstendenzen haben verschiedene Faktoren beigetragen: der weltweite rohstoffpreisbedingte

Inflationsschub, das Auftreten von Korrekturen an den Immobilienmärkten einer zunehmenden Zahl von Ländern sowie die weltweite Finanzmarktkrise. Deren dramatische Zuspitzung in jüngster Zeit trübt den konjunkturellen Ausblick zusätzlich ein.

In einer Reihe von Industrieländern droht die Wirtschaft in eine Rezession abzugleiten. „... in Westeuropa sind die Frühindikatoren in den vergangenen Monaten drastisch gefallen, und die gesamtwirtschaftliche Produktion expandiert nicht mehr; ... Die Weltkonjunktur wird noch weiter an Fahrt verlieren, denn die Belastungen insbesondere vonseiten der Finanz- und der Immobilienmärkte sind gegenwärtig beträchtlich. In einigen Ländern, insbesondere dort, wo der Finanz- oder der Bausektor eine große Bedeutung hat, droht eine Rezession. ...“ (*Deutschland am Rande einer Rezession – Gemeinschaftsdiagnose Herbst 2008*. Pressemitteilung 2008: PM 081014 GD Oktober, Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung)

2 Europäische Union: Allgemeine Wirtschaftslage und Daten zu ausgesuchten Bausektoren

2.1 Europäische Union: Allgemeine Wirtschaftslage

In 2006 hat sich das Wirtschaftswachstum innerhalb der Europäischen Union (EU) stark beschleunigt. Nach Ansicht der Europäischen Kommission lässt sich dieses Wachstum zum einen mit der weltweit guten Konjunkturlage – ungeachtet der hohen Erdölpreise – und zum anderen mit einer anhaltend starken Binnennachfrage erklären. Der Wirtschaftsaufschwung hat sich positiv auf das Bruttoinlandsprodukt (BIP) der 27 EU-Mitgliedstaaten (EU-27) (2006 um 2,9 % gestiegen, 2005 um 1,7 %) und auf die Beschäftigtenzahlen ausgewirkt (2006 um 1,4 % gestiegen). Die Inflationsrate liegt zwar weiterhin bei mehr als 2 %, aber dies ist im Wesentlichen auf den Anstieg der Energiepreise zurückzuführen.

Der Wirtschaftsaufschwung hat sich 2007 leicht verlangsamt. Dies ist zum einen auf eine geringfügige Verschlechterung der weltweiten Konjunkturlage und zum anderen auf einen Rückgang der Inlandsnachfrage in Deutschland infolge der Mehrwertsteuererhöhung zum 01. Januar zurückzuführen. Im Laufe des Jahres 2007 war die Investitionstätigkeit weiterhin stark, insbesondere dank der günstigen Konditionen auf den Finanzmärkten. (...) Diese allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklungen haben sich auch auf die Bautätigkeit ausgewirkt, die 2006 und 2007 in fast allen Mitgliedsstaaten der EU weit über den ursprünglichen Erwartungen gelegen hat. (vgl. *FIEC Fédération de l'Industrie Européenne de la Construction / Verband der Europäischen Bauwirtschaft, Die Bautätigkeit in Europa Jahresbericht 2007, Seite 8 f.*)

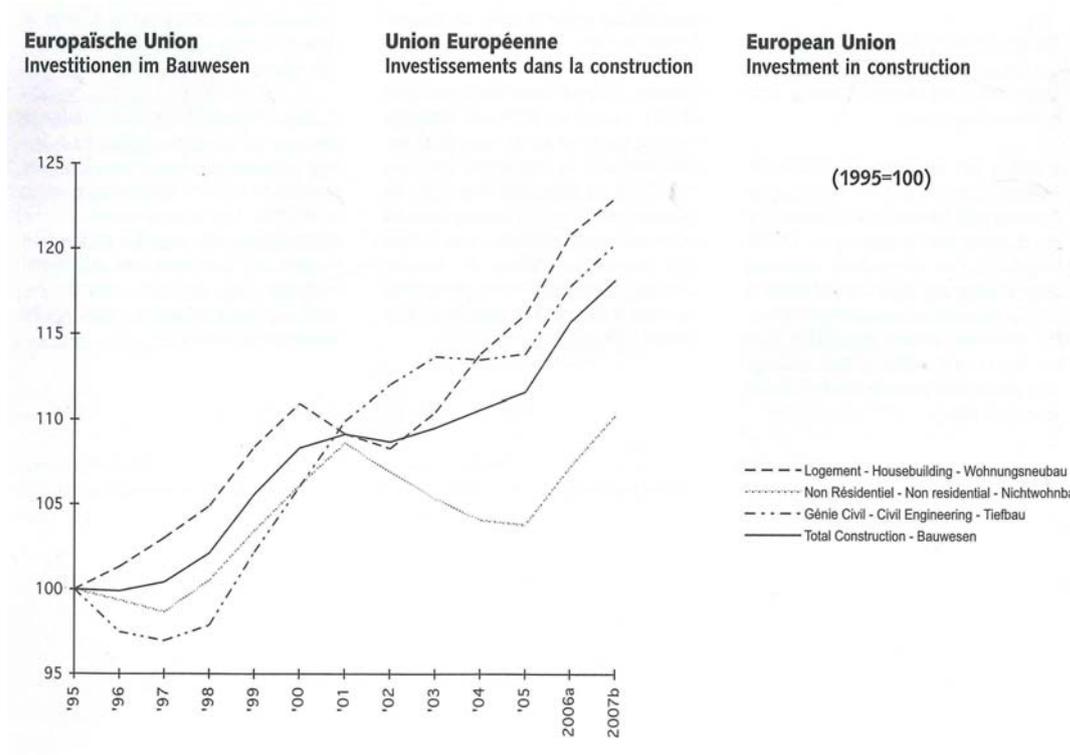


Abbildung 1: Europäische Union – Investitionen im Bauwesen, Grafik: FIEC, Die Bautätigkeit in Europa Jahresbericht 2007, Seite 8

EU - Bausektor

Die Produktion im Bausektor belief sich in der EU-27 insgesamt auf rund 1.2 Bill. €, wovon 72 % allein in den fünf Ländern Deutschland, Großbritannien, Frankreich, Italien und Spanien erwirtschaftet wurden. Auch wenn die allgemeine Tendenz der Bautätigkeit die in der Regel sehr unterschiedlichen realen Gegebenheiten in den einzelnen Ländern häufig verschleiert, steht fest, dass sich das Wachstum in 2006 - mit Ausnahme Portugals - auf alle Länder der EU bezogen hat.

Die wichtigsten Antriebsmotoren dieser Entwicklung waren zum einen die hohe Produktion im Wohnungsneubau (+6.2 %) und der deutliche Aufschwung im privaten Nichtwohnbau (+3.9 %), der seit 2002 ausschließlich negative Wachstumsraten verzeichnet hatte.

Die wichtigste Triebfeder für das 2006 eingetretene Wachstum ist die Entwicklung der Bautätigkeit in Deutschland, die nach zehn Jahren mit einem nahezu ununterbrochenen Rückgang einen ungeahnten Aufschwung (+3.6 %) erlebt hat und damit den Rückgang des Jahres 2005 (-3.6 %) voll ausgleichen konnte. Zu diesem Wachstum haben alle Sektoren, insbesondere jedoch der private Nichtwohnbau (+4.1 %), beige-

tragen. Diese Tendenz hat sich das ganze Jahr 2007 fortgesetzt, wenn auch in abgeschwächter Form. Was die übrigen o. a. Länder betrifft, so war 2006 auch für Frankreich mit +4.4 % angetrieben durch den Wohnungsneubau (+9.6 %) ein sehr gutes Jahr.

Trotz der positiven Wirtschaftsprognosen für 2008 wird in der EU-27 mit einer Abschwächung im Wohnungsneubau und im Tiefbausektor gerechnet, wobei der private Nichtwohnbau voraussichtlich auch weiterhin der Antriebsmotor für das Wachstum bleiben wird. (vgl. FIEC *Fédération de l'Industrie Européenne de la Construction* / *Verband der Europäischen Bauwirtschaft*, „Die Bautätigkeit in Europa“. Jahresbericht 2007, S. 10 f.)

BAU Laufende Preise in Mrd.€			CONSTRUCTION Prix courants en Mrd.€		CONSTRUCTION Current prices in Bln.€	
LAND	PAYS	COUNTRY	2005		2006a	
			€	%	€	%
Deutschland	Allemagne	Germany	202	18.4	216	18.1
Spanien	Espagne	Spain	165	15.0	186	15.6
Großbritannien	Grande-Bretagne	Great Britain	156	14.2	166	13.9
Frankreich	France	France	138	12.6	151	12.6
Italien	Italie	Italy	138	12.6	144	12.0
Niederlande	Pays Bas	Netherlands	49	4.5	52	4.3
Irland	Irlande	Ireland	31	2.8	36	3.0
Österreich	Autriche	Austria	28	2.6	29	2.4
Belgien	Belgique	Belgium	25	2.3	29	2.4
Dänemark	Danemark	Denmark	25	2.3	29	2.4
Polen	Pologne	Poland	24	2.2	26	2.2
Finnland	Finlande	Finland	21	1.9	24	2.0
Schweden	Suède	Sweden	21	1.9	21	1.8
Portugal	Portugal	Portugal	19	1.7	19	1.6
Griechenland	Grèce	Greece	14	1.3	16	1.3
Ungarn	Hongrie	Hungary	9	0.8	11	0.9
Tschechien	Tchéquie	Czech Rep.	9	0.8	10	0.8
Rumänien	Roumanie	Romania	7	0.6	8	0.7
Slowakei	Slovaquie	Slovakia	3	0.3	5	0.4
Luxemburg	Luxembourg	Luxembourg	2	0.2	3	0.3
Slowenien	Slovénie	Slovenia	2	0.2	3	0.3
Litauen	Lituanie	Lithuania	2	0.2	3	0.3
Bulgarien	Bulgarie	Bulgaria	2	0.2	3	0.3
Estland	Estonie	Estonia	2	0.2	2	0.2
Lettland	Lettonie	Latvia	2	0.2	2	0.2
Zyper	Chypre	Cyprus	1	0.1	1	0.1
Malta	Malte	Malta	0.5	0.0	0.5	0.0
EU27	UE27	EU27	1 098	100.0	1 196	100.0
Schweiz	Suisse	Switzerland	31		32	
Norwegen	Norvège	Norway	28		30	

Abbildung 2: Europäische Union – Bau Laufende Preise in Mrd. €, Grafik: FIEC Die Bautätigkeit in Europa, Jahresbericht 2007, Seite 10

EU – Wohnungsbau

Aus den vorstehenden Ausführungen geht hervor, dass der Wohnungsneubau (+6.2 %) 2006 in den meisten Ländern die wichtigste Stütze für die Bautätigkeit war. Dieses Phänomen lässt sich in erster Linie mit dem anhaltend niedrigen Zinsniveau sowie mit der optimistischeren Einstellung der Verbraucher erklären, die vornehmlich auf die Verbesserung der Arbeitsmarktsituation zurückzuführen ist.

Für 2008 wird wie schon 2007 mit einem leichten Rückgang im Wohnungsneubau gerechnet, der zwar auch weiterhin eine wichtige Rolle spielen wird, aber seine Position als Antriebsmotor für die Bautätigkeit an den privaten Nichtwohnbau verlieren dürfte. (vgl. FIEC Fédération de l'Industrie Européenne de la Construction / Verband der Europäischen Bauwirtschaft: „Die Bautätigkeit in Europa.“ Jahresbericht 2007, S. 15)

WOHNUNGSNEUBAU				LOGEMENT NEUF				NEW HOUSEBUILDING					
Reale Veränderungsrate im Vergleich zum Vorjahr in Prozent				Variations Volume de la production en % sur l'année précédente				Per cent variation of production in real terms on previous year					
LAND	PAYS	COUNTRY	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006a	2007b	
AT	Österreich	Autriche	Austria	NA	NA	NA	NA	NA	5.1	2.5	-4.1	3.1	2.9
BE	Belgien	Belgique	Belgium	-4.4	5.1	-0.7	0.7	-5.0	-0.2	9.5	7.1	13.4	5.1
CZ	Tschechien	Tchéquie	Czech Rep.	8.8	-10.4	-19.7	2.2	NA	NA	NA	NA	NA	NA
DE	Deutschland	Allemagne	Germany	-3.4	-2.7	-9.1	-16.3	-8.2	1.6	1.8	-10.1	4.0	0.3
DK	Dänemark	Danemark	Denmark	23.6	-2.3	-15.3	10.2	4.5	18.0	17.3	16.9	8.0	-0.2
EE	Estland	Estonie	Estonia	29.3	-11.7	13.3	16.3	NA	NA	NA	NA	NA	NA
ES	Spanien	Espagne	Spain	11.0	14.0	9.0	4.0	2.0	3.0	5.0	9.0	10.2	6.2
FI	Finnland	Finlande	Finland	14.6	11.5	8.8	-13.4	-0.1	11.9	9.3	6.4	8.0	2.0
FR	Frankreich	France	France	3.0	11.5	2.4	-0.5	0.1	0.3	9.2	10.0	9.6	4.2
GB	Großbritannien	Grande-Bretagne	Great Britain	-0.2	-8.1	11.0	-5.6	5.5	12.7	14.0	2.3	5.9	4.3
HU	Ungarn	Hongrie	Hungary	18.3	5.6	4.0	3.8	17.3	7.4	10.8	1.8	0.0	-4.3
IE	Irland	Irlande	Ireland	NA	13.5	11.4	11.3	7.5	16.8	11.1	12.6	5.1	-2.2
IT	Italien	Italie	Italy	NA	NA	NA	0.3	5.9	4.3	4.5	2.5	1.7	0.4
LT	Litauen	Lituanie	Lithuania	25.4	43.3	-19.3	3.3	40.7	23.1	37.7	26.2	59.5	NA
NL	Niederlande	Pays Bas	Netherlands	-1.0	2.4	4.0	3.0	-7.0	-5.6	9.9	7.2	7.5	8.0
PT	Portugal	Portugal	Portugal	11.3	9.4	8.1	0.5	-6.5	-12.6	-3.2	-3.2	-6.1	-2.9
RO	Rumänien	Roumanie	Romania	NA	NA	NA	-0.6	46.7	14.5	9.4	NA	15.7	16.8
SE	Schweden	Suède	Sweden	-0.0	20.7	17.1	7.5	14.4	5.3	23.2	17.1	12.7	9.6
SI	Slowenien	Slovénie	Slovenia	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA
SK	Slowakei	Slovaquie	Slovakia	NA	NA	NA	NA	31.5	-6.1	1.8	15.2	24.8	11.2
EU⁽⁴⁾	UE⁽⁴⁾	EU⁽⁴⁾		1.7	2.7	2.6	-3.6	0.5	4.6	7.7	2.6	6.2	2.4
CH	Schweiz	Suisse	Switzerland	2.9	-2.9	0.6	-1.7	-3.4	14.2	4.2	10.4	4.3	1.2
NO	Norwegen	Norvège	Norway	3.9	0.1	6.2	9.7	-2.8	0.4	18.2	11.0	8.3	3.5

Abbildung 3: Europäische Union – Wohnungsneubau Reale Veränderungsrate, Grafik: FIEC Die Bautätigkeit in Europa Jahresbericht 2007, Seite 14

Abbildung 4: Europäische Union – Renovierung und Unterhaltung Reale Veränderungsrate, Grafik: FIEC Die Bautätigkeit in Europa Jahresbericht 2007, Seite 15

EU - Nichtwohnbau

II fi		RENOUVIEMENT ET ENTRETIEN	RÉHABILITATION ET MAINTIENANCE	REHABILITATION AND MAINTENANCE									
		Reale Veränderungsrate im Vergleich zum Vorjahr in Prozent	Variations Volume de la production en % sur l'année précédente	Per cent variation of production in real terms on previous year									
	LAND	PAYS	COUNTRY	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006a	2007b
AT	Österreich	Autriche	Austria	NA	NA	NA	NA	NA	4.6	-2.0	-6.1	1.1	1.2
BE	Belgien	Belgique	Belgium	2.8	2.3	2.0	2.3	2.2	2.0	2.0	2.1	1.9	3.9
CZ	Tschechien	Tchéquie	Czech Rep.	0.5	1.1	3.7	3.0	NA	NA	NA	NA	NA	NA
DE	Deutschland	Allemagne	Germany	5.7	7.6	5.3	4.2	-4.0	-2.9	-6.9	1.5	3.2	0.6
DK	Dänemark	Danemark	Denmark	9.3	13.5	36.3	-21.9	-0.9	9.6	9.8	18.5	8.0	-1.0
EE	Estland	Estonie	Estonia	46.2	-10.3	10.9	30.0	49.2	-1.0	27.3	NA	NA	NA
ES	Spanien	Espagne	Spain	5.1	6.9	3.4	4.1	4.8	3.4	3.9	7.5	3.2	2.4
FI	Finnland	Finlande	Finland	3.7	-5.3	7.6	-4.3	2.6	5.0	3.4	4.6	3.5	3.0
FR	Frankreich	France	France	1.7	2.4	7.2	-0.1	0.5	0.3	1.7	1.8	1.5	1.5
GB	Großbritannien	Grande-Bretagne	Great Britain	-1.5	-2.1	-2.1	0.7	3.5	5.6	3.6	-2.6	-3.6	-2.5
HU	Ungarn	Hongrie	Hungary	6.7	6.3	11.8	5.3	60.0	25.0	10.0	2.3	0.0	28.9
IE	Irland	Irlande	Ireland	NA	14.6	-0.4	6.5	-14.0	-8.0	9.6	6.3	9.5	10.7
IT	Italien	Italie	Italy	NA	NA	NA	2.5	3.0	1.5	5.0	2.0	1.7	1.7
LT	Litauen	Lituanie	Lithuania	38.1	0.6	-15.3	15.0	24.2	5.3	5.0	15.7	58.4	NA
NL	Niederlande	Pays Bas	Netherlands	4.0	2.7	2.4	5.1	-3.9	-2.0	3.4	4.1	3.4	2.5
PT	Portugal	Portugal	Portugal	8.2	6.3	7.3	2.0	-4.5	-15.0	-1.9	-1.9	-5.5	-3.6
RO	Rumänien	Roumanie	Romania	NA	NA	NA	2.2	9.8	-16.4	9.5	NA	9.0	22.0
SE	Schweden	Suède	Sweden	-1.9	2.3	2.8	2.5	15.7	-4.0	4.6	10.0	15.7	-2.2
SI	Slowenien	Slovénie	Slovenia	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA
SK	Slowakei	Slovaquie	Slovakia	NA	NA	NA	NA	-0.7	-5.2	-15.7	29.3	-6.8	0.3
	EU^(d)	UE^(d)	EU^(d)	2.5	3.4	4.6	1.8	1.0	1.4	1.4	2.2	1.8	0.8
CH	Schweiz	Suisse	Switzerland	2.9	-2.9	0.6	-1.7	-3.4	14.2	4.2	10.4	4.3	1.2
NO	Norwegen	Norvège	Norway	-2.1	3.6	1.9	-1.0	-1.3	2.5	5.0	8.0	7.1	3.0

Der Sektor Nichtwohnbau war bis dato vom allgemeinen Wirtschaftsrückgang besonders stark betroffen und seit 2002 rückläufig. Allerdings reagierte insbesondere der Bereich des privaten Nichtwohnbaus schnell auf den Wirtschaftsaufschwung, was durch eine Zunahme von +3.9 % in 2006 belegt wird.

In 2007 haben die umfangreichen privaten Investitionen dazu geführt, dass der Sektor Nichtwohnbau mit einer Wachstumsrate von +3.2 % den Wohnungsneubau als wichtigsten Motor für die Bautätigkeit abgelöst hat. Am markantesten war die Trendwende 2006 jedoch in Deutschland. Sie war so stark, dass sie die gesamte Bautätigkeit innerhalb der EU beeinflusste. Nachdem mehr als 10 Jahre lang ein Rückgang verzeichnet worden war (zuletzt -2.6 % in 2005), stieg die Wachstumsrate im Nichtwohnbau 2006 um 4 %. Die Unternehmen begannen wieder, in den inländischen Markt zu investieren, so dass - vornehmlich beim Bau von Geschäftsgebäuden (+4.7 %) und im logistischen Bereich, wo die Zahl der Baugenehmigungen um 30 % gestiegen ist - sehr gute Ergebnisse erzielt werden konnten.

Gleichzeitig wurde die Durchführung zahlreicher notwendiger Renovierungs- und Unterhaltungsarbeiten aufgrund fehlender Haushaltsmittel jedoch verschoben, so dass das Wachstum in diesem Sektor stagnieren dürfte. Auch in den meisten anderen Ländern gehörte der Nichtwohnbau, insbesondere der private Nichtwohnbau, 2006 zu den wichtigsten Wachstumsfaktoren. Dies war auch in Frankreich (+4.4 %) der Fall. (vgl. FIEC Fédération de l'Industrie Européenne de la Construction / Verband der Europäischen Bauwirtschaft: „Die Bautätigkeit in Europa.“ Jahresbericht 2007, S. 18 f.)

NICHTWOHNBAU <i>Reale Veränderungsrate im Vergleich zum Vorjahr in Prozent</i>			NON RÉSIDENTIEL <i>Variations Volume de la production en % sur l'année précédente</i>			NON RESIDENTIAL <i>Per cent variation of production in real terms on previous year</i>							
LAND	PAYS	COUNTRY	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006a	2007b	
AT	Österreich	Autriche	Austria	NA	NA	NA	NA	NA	2.0	-1.0	0.1	0.8	1.7
BE	Belgien	Belgique	Belgium	1.6	6.8	3.7	2.8	-9.9	-9.6	6.0	3.9	5.7	0.9
CZ	Tschechien	Tchéquie	Czech Rep.	-9.1	-3.8	0.1	4.8	0.1	5.0	-2.3	4.7	2.1	5.0
DE	Deutschland	Allemagne	Germany	-2.1	-1.0	-2.2	-2.3	-7.1	-4.5	-5.6	-2.6	4.0	3.3
DK	Dänemark	Danemark	Denmark	20.4	4.6	11.2	1.8	-13.2	-7.7	2.6	1.5	10.5	5.2
EE	Estland	Estonie	Estonia	34.1	-16.8	5.6	5.5	28.6	9.7	4.5	NA	NA	NA
ES	Spanien	Espagne	Spain	2.0	3.7	4.7	5.1	3.4	2.1	0.7	-1.5	0.7	3.2
FI	Finnland	Finlande	Finland	13.5	7.5	8.4	5.3	-1.5	-8.4	-0.1	7.1	3.2	4.0
FR	Frankreich	France	France	0.4	5.3	6.6	4.0	-1.0	-2.8	1.1	0.8	4.4	3.1
GB	Großbritannien	Grande-Bretagne	Great Britain	5.7	4.7	-0.4	1.9	1.7	5.5	5.0	0.6	2.8	3.5
HU	Ungarn	Hongrie	Hungary	9.8	4.8	3.9	6.3	5.4	6.8	0.5	-8.9	5.2	1.6
IE	Irland	Irlande	Ireland	NA	4.0	3.9	-2.4	-8.7	-5.1	1.2	9.9	15.1	2.4
IT	Italien	Italie	Italy	NA	NA	NA	8.5	6.8	-0.9	-5.3	-1.2	0.5	0.7
LT	Litauen	Lituanie	Lithuania	26.2	-17.1	-14.5	16.8	16.1	34.7	5.3	2.0	20.0	NA
NL	Niederlande	Pays Bas	Netherlands	6.2	9.2	4.6	2.3	-4.1	-4.5	-6.8	-2.3	3.5	5.1
PT	Portugal	Portugal	Portugal	2.0	0.3	3.2	5.4	1.3	2.8	0.4	-1.9	-4.5	-1.8
RO	Rumänien	Roumanie	Romania	NA	NA	NA	-16.2	27.6	3.7	7.4	NA	8.0	16.0
SE	Schweden	Suède	Sweden	-1.3	4.0	5.6	2.4	-5.2	-7.7	-3.2	3.2	9.7	1.9
SI	Slowenien	Slovénie	Slovenia	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA
SK	Slowakei	Slovaquie	Slovakia	NA	NA	NA	NA	-8.6	6.2	14.9	3.9	16.0	-0.7
EU^(d)	UE^(d)	EU^(d)		2.0	3.1	2.9	2.6	-1.3	-1.3	-1.0	-0.3	3.4	2.5
CH	Schweiz	Suisse	Switzerland	0.7	0.1	1.3	5.9	2.2	-12.4	0.7	6.7	5.6	0.4
NO	Norwegen	Norvège	Norway	2.8	4.1	-0.4	-4.9	-1.2	1.9	12.9	6.5	7.1	2.2

Abbildung 5: Europäische Union – Nichtwohnbau Reale Veränderungsrate, Grafik: FIEC Die Bautätigkeit in Europa *Jahresbericht 2007*, Seite 17

Das Baurecht in Europa ist, wie viele andere Rechtsgebiete, auch zum Teil unterschiedlich ausgestaltet. Die EU-Kommission beschäftigte sich bereits vor Jahren mit der Frage, ob eine Harmonisierung für den Bausektor über eine spezielle Richtlinie erforderlich und realisierbar ist. Die dafür einberufene „GAIPEC-Kommission“ sollte Vorschläge für die Bereiche Haftung, Abnahme und Gewährleistung erarbeiten. Eine Rechtsvereinheitlichung durch eine entsprechende Richtlinie ist bis heute leider nicht in Sicht.

2.2 Deutschland: Bausektor

Deutschland: Wohnungsbau

Mit Ende des Jahres 2005 wurde im privaten Wohnungsbau die Eigenheimzulage ersatzlos gestrichen. Dementsprechend stieg die Anzahl der Baugenehmigungen zum Ende des Jahres 2005 und die Zahl der Fertigstellungen im Ein- bis Zweifamilienhausbereich noch einmal um 5 %; seitdem ist allerdings ein dramatischer Einbruch zu verzeichnen.

Gleiches gilt für den Bereich der Mehrfamilienhäuser; hier stieg die Anzahl der Baugenehmigungen im Jahr 2006 um 10 %, bevor ebenfalls starke Rückläufe verzeichnet werden mussten.

Mit der Einführung des Energieausweises für Gebäude im Bestand und dem CO₂-Sanierungsprogramm durch die Bundesregierung mit Unterstützung der Finanzierung durch die KfW wurde ab 2006 eine große Nachfrage nach Sanierungstätigkeiten im Wohnungsbau initiiert, die auch weiterhin anhalten wird.

Seit Mitte 2004 wurden ca. 700.000 Wohnungen an ausländische Immobiliengesellschaften verkauft. Die Hälfte davon gehörte zum öffentlichen Wohnungsbau (z.B. Dresden). Die Investitionen in diesen nachweislich angefallenen Sanierungsstau der Immobilien belebte ebenfalls die Bautätigkeit in 2007. (vgl. FIEC Fédération de l'Industrie Européenne de la Construction / Verband der Europäischen Bauwirtschaft, „Die Bautätigkeit in Europa.“ Jahresbericht 2007, S. 42.)

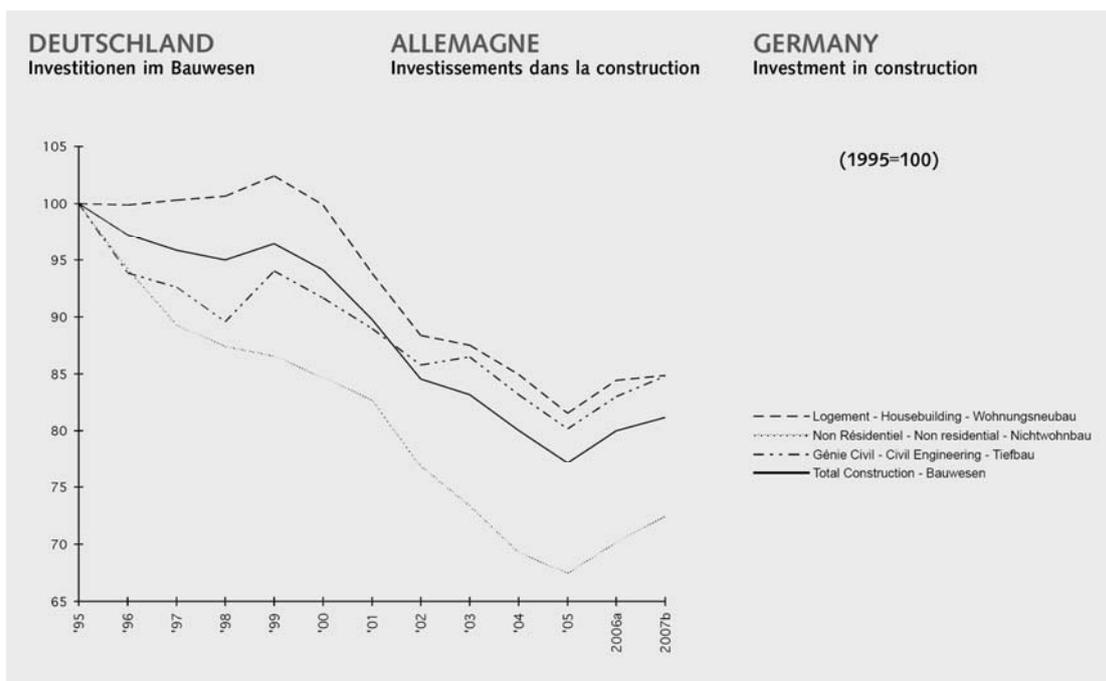


Abbildung 6: Deutschland – Investitionen im Bauwesen, Grafik: FIEC Die Bautätigkeit in Europa Jahresbericht 2007, Seite 42

Deutschland: Nichtwohnbau

Fast ein ganzes Jahrzehnt lang war im Segment des Nichtwohnbaus ein stetiger Rückgang der Bautätigkeit zu verzeichnen. Sogar in Phasen besserer Wirtschaftslage investierten deutsche Unternehmen eher im Ausland als in Deutschland selbst. Seit 2006 zeichnet sich eine Trendwende ab.

Die auch international wiedergewonnene Wettbewerbsfähigkeit lässt die Unternehmen

wieder im eigenen Lande investieren. Diese positive Entwicklung der Auftrags- und Investitionslage lässt auf einen anhaltenden Konjunkturtrend hoffen. Gleichzeitig ist der Logistik- und Transportbereich in Deutschland weiter auf Expansionskurs, bedingt durch die zentrale geografische Lage innerhalb der EU.

Da im öffentlichen Nichtwohnbereich weiterhin ein „Sparkurs“ verfolgt wird, wird die zu erwartende Bautätigkeit in diesem Bereich auch 2008 stagnieren. Die Finanzierungsform des „Public Private Partnership“ (PPP) wird auch weiterhin Investitionen im Baubereich anschieben, jedoch werden diese dem privaten Nichtwohnbau zugeordnet, auch wenn öffentliche Gelder mit involviert sind. (vgl. *FIEC Fédération de l'Industrie Européenne de la Construction / Verband der Europäischen Bauwirtschaft: „Die Bautätigkeit in Europa.“ Jahresbericht 2007, S. 44*); Weitere Informationen: Austermeier, L.: „Analyse & Prognose“ in: *Zentralverband Deutsches Baugewerbe (Hrsg.): „Bauwirtschaftlicher Bericht 2007/2008“, ZDB, Ludwig Berlin, Februar 2008, ISSN 0342-7943.*

2.3 Frankreich: Bausektor

Frankreich: Wohnungsbau

Im Jahr 2006 stieg die Anzahl der Baugenehmigungen um 11,7 %. Die Anzahl der mit dem Bau beginnenden Projekte entwickelte sich um 6,2 % im Vergleich zum Vorjahr weiter. Im sozialen Wohnungsbau war 2006 ein Anstieg um 10,4 % (73.500 neue Wohneinheiten) gegenüber 2005 (66.600 neue Wohneinheiten) zu verzeichnen. Dieser Aufwärtstrend hat sich auch im Jahr 2007 bestätigt. Unterstützt durch günstige Kredit- und Steuermodelle war diese Konjunktur auch im Bereich der Mehr- und Einfamilienhäuser zu sehen. Im Jahr 2008 wird im Bereich des privaten Wohnungsbaus für Mehrfamilienhäuser ein leichter Abwärtstrend zu vermerken sein und im Einfamilienhausbereich sogar eine Stagnation.

Durch die verminderte Mehrwertsteuerbelastung von 5,5 % im Bereich der Sanierung und Renovierung wird auch hier weiterhin eine leichte Wachstumsrate für 2008 erwartet. (vgl. *FIEC Fédération de l'Industrie Européenne de la Construction / Verband der Europäischen Bauwirtschaft, Die Bautätigkeit in Europa Jahresbericht 2007, Seite 61*)

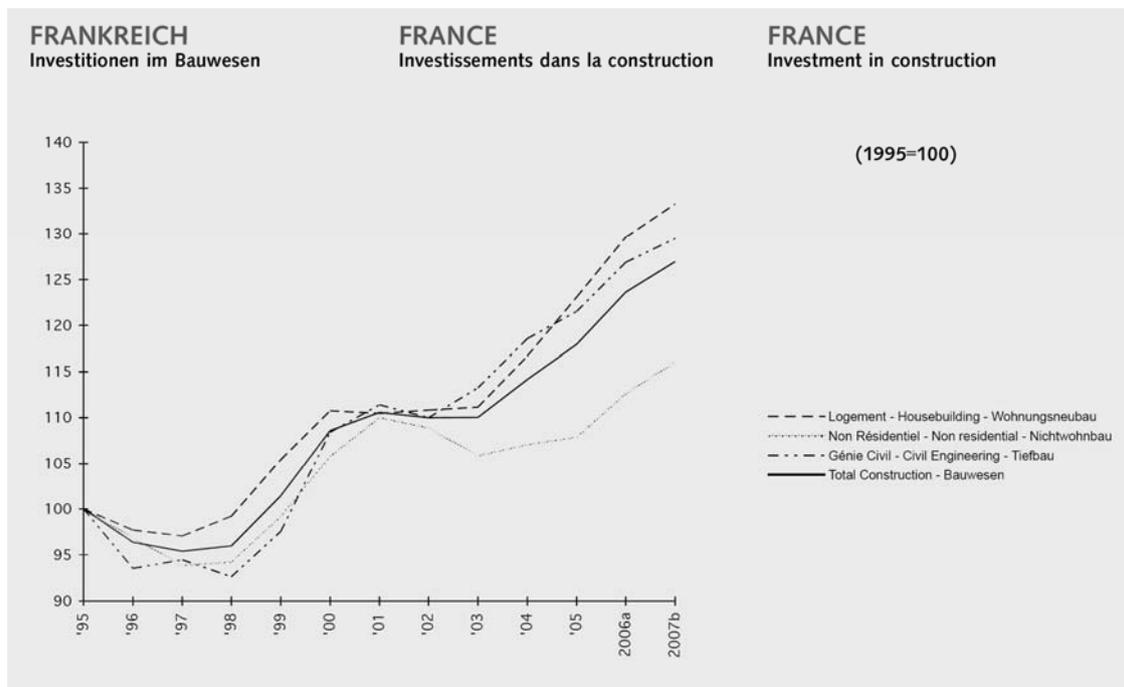


Abbildung 7: Frankreich – Investitionen im Bauwesen, Grafik: FIEC Die Bautätigkeit in Europa Jahresbericht 2007, Seite 60

Frankreich: Nichtwohnbau

Seit dem Jahr 2000 sank die Anzahl der Baugenehmigungen im Industrie- und Logistikbau kontinuierlich, jedoch ist seit dem Beginn des Jahres 2005 eine stetige Wachstumsrate zu vermerken.

Bedingt durch die starke Nachfrage nach vermietbaren Flächen im Bereich der Bürogebäude stieg die Anzahl der Baugenehmigungen im Jahr 2006 um 21,4 %, vielerorts bedingt durch die angestrebten Neustrukturierungen und Neugründungen von Unternehmen. Was für 2007 galt, wird weiterhin auch für 2008 gelten: Eine Progression wird vorausgesagt, jedoch wird nur noch mit der Hälfte des Vorjahres gerechnet.

Im Bereich Agrarbauten und Handel sieht es ähnlich aus.

Verwaltungs- und Versorgungsbauten des öffentlichen Lebens erlebten im Jahr 2006 einen regelrechten Bauboom. Dies lag zum einen an dem von der Regierung ins Leben gerufene Investitionsprogramm „Krankenhaus 2007“ (z.B. Versorgungsengpässe während der Hitzewelle im Sommer 2003), an der weiter vorangetriebenen Stärkung der Dezentralisierung der Verwaltungseinheiten in Frankreich und zum anderen an den 2007 stattgefundenen Nationalwahlen sowie den 2008 bevorstehenden Kommunalwahlen. Trotz der starken Konjunkturlage wird auch hier eine moderatere Entwicklung für die Zukunft vorausgesagt.

Der Anstieg der Kurve für Instandhaltung und Sanierung der Gebäude im Nichtwohnbau

bereich beläuft sich im Großen und Ganzen auf ca. 1,5 %. (vgl. *FIEC Fédération de l'Industrie Européenne de la Construction / Verband der Europäischen Bauwirtschaft, Die Bautätigkeit in Europa Jahresbericht 2007, Seite 61 f.*)

2.3.1 Frankreichs Bauwirtschaft

Deutschland ist mit über 4 Mrd. Euro führender Lieferant

Die französische Bauwirtschaft durchlebt seit 2004 einen Boom mit positiven Effekten auf die Einfuhr von Baumaterialien. Lag der Wert der Importe im Jahr 2000 noch bei 15 Mrd. Euro, so kletterte er in der Folgezeit kontinuierlich und erreichte 2006 ein Volumen von 20 Mrd. Euro. Hauptimportpositionen stellen die Bereiche Sanitär und Elektroinstallation dar. Der Außenhandel konzentriert sich auf die europäischen Nachbarstaaten - mit Deutschland an der Spitze.

Die Branche der Baumaterialien umfasst in der französischen Abgrenzung zum einen die klassischen Baustoffe wie Beton, Ziegel, Metallteile und Mörtelkomponenten (*gross oeuvre*). Zum anderen Holzbauteile, Sanitär- und Elektroinstallationen, Fahrstühle, Heizungen, Farben, Glas, Fliesen, Wand- und Bodenverkleidungen sowie Isoliermaterialien (*second oeuvre*). In den letzten Jahren sind bei allen Produkten die Anforderungen an die Innovation deutlich gestiegen: Umweltbelastung, Energieeinsparung und verbesserte Sicherheit sind die drei Felder, in denen die Regierung die Innovationskraft der Lieferanten und Hersteller fordert.

Insgesamt ging es 2006 um ein Marktvolumen von fast 50 Mrd. Euro, wovon die Einfuhren 20 Mrd. ausmachten. Tendenz für Marktvolumen und Importe: steigend. Wichtigster Handelspartner ist Deutschland, das 2006 für 4,1 Mrd. Euro lieferte. Auf Rang zwei folgte Italien mit 3,2 Mrd. Euro vor Belgien mit 2,0 Mrd. und Spanien mit 1,6 Mrd. Euro. Auf dem fünften Lieferplatz rangierte mit der VR China das erste nicht-europäische Lieferland. Die Plätze sechs und sieben sind wieder mit Europäern besetzt. Hauptimportprodukte betreffen die Elektroinstallation sowie den Sanitärbereich. Letzterer umfasst Armaturen, Sanitärkeramik und Fliesen. Bei den Produkten für Elektroinstallationen ist Deutschland führend, während bei Fliesen und Armaturen Italien die Nase vorn hat. Sanitärkeramik stammt in erster Linie aus Bulgarien. Bei den ebenfalls bedeutsamen Positionen Heizungen und Farben sind deutsche Unternehmen wiederum die begehrtesten Anbieter.

Als Segment mit besonderem Wachstumspotenzial gilt Isoliermaterial. Dessen Nutzung ist, vor allem bei Renovierung von Altbauten, noch nicht so ausgeprägt wie beispielsweise in Deutschland. Die Regierung setzt indes mehr und mehr Initiativen in Gang um dies zu ändern; und inländische Baumessen wie „Batimat“ (www.batimat.com) regen zu energieeffizientem Bauen und ökonomischem Umgang mit Heizenergie an.

„Der Markt ist fest in der Hand ausländischer Anbieter, die 80 % der Nachfrage abdecken. Belgische und deutsche Firmen sind die führenden Anbieter. Nicht-metallische Materialien auf Basis von Steinwolle erreichten 2006 einen Importwert von 143 Mio. Euro; hier lag Deutschland mit 38 Mio. Euro auf dem ersten Lieferrang.“ (*bfai*, „Länder und Märkte, Frankreichs Bauwirtschaft importiert kräftig, 03.01.08“)

Wirtschaftsdaten vom Statistischen Amt in Frankreich INSEE

Das Statistische Amt für Wirtschaftsforschung INSEE ist als Generaldirektion dem französischen Ministerium für Wirtschaft, Finanzen und Arbeit unterstellt. Es ist also eine öffentliche Verwaltung deren Mitarbeiter Staatsangestellte sind, mit teilweise Beamtenstatus, die über ihr vom Staat gestelltes Budget offen Rechenschaft ablegen muss.

Das INSEE veröffentlicht regelmäßig oft monatlich aktualisierte Wirtschaftsdaten aller Wirtschaftsbereiche sowie dazugehörige Indexzahlen und Umfragetabellen.

Eine repräsentative Auswahl von Unternehmen aus dem Baubereich mit 10 oder mehr Beschäftigten werden monatlich im Rahmen einer Konjunkturumfrage, die gemeinsam vom INSEE und dem FFB (Bauverband Frankreich) erhoben wird, befragt. Dieselben Unternehmen erhalten einen noch detaillierteren Fragebogen für die Quartalerhebung.

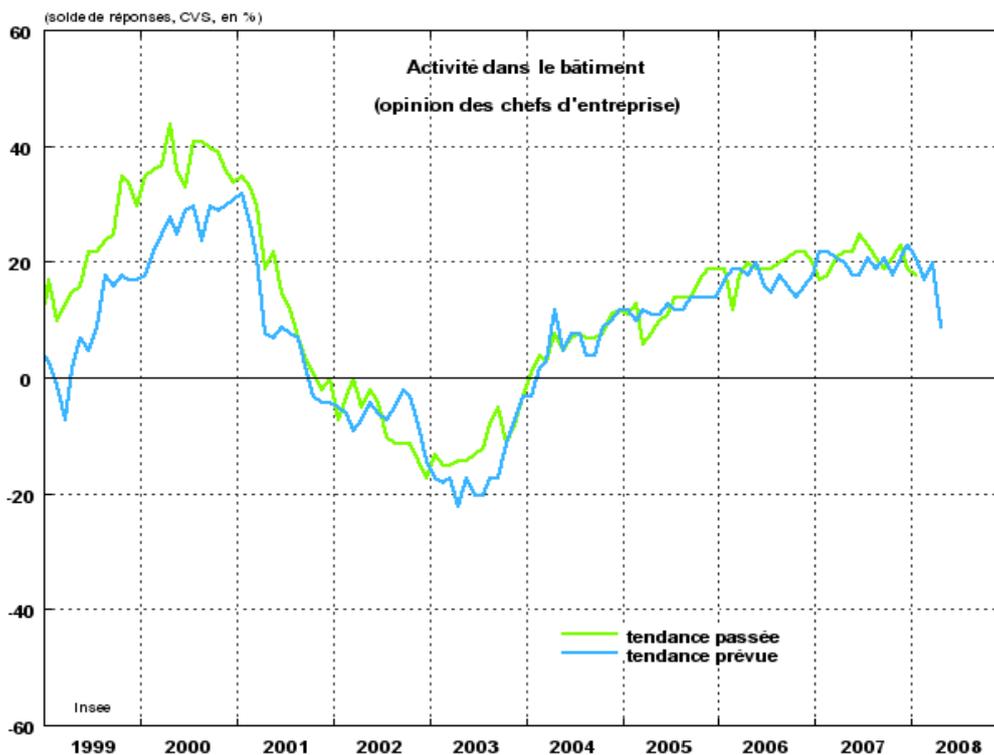


Abbildung 8: INSEE Statistisches Amt Frankreich 28.01.08: Bausektor, Auftragslage nach Meinung der Unternehmen,

(Quelle: www.insee.fr/fr/indicateur/tableau_de_bord/fiche_tableau_de_bord.asp?id_tbc_the=3, wird monatlich aktualisiert)

Erläuterung zur vorstehenden Abbildung vom 28.01.2008 (monatliche Erhebung): Nach der stetig langsam ansteigenden Konjunktur im Bausegment in Frankreich seit 2003 ist es seit Anfang des Jahres absehbar, dass nach dem zur Zeit stagnierenden Rhythmus ein leichter Abfall für die kommenden Monate zu erwarten ist. Der Auftragsbestand ist nicht mehr so hoch wie bisher. 50 % der befragten Unternehmen geben Engpässe in der Produktion an, davon 60 % im Bereich Rohbaugewerke. Der Hauptgrund dafür ist, wie auch im Jahr 2007, fehlende entsprechend ausgebildete „Manpower“.

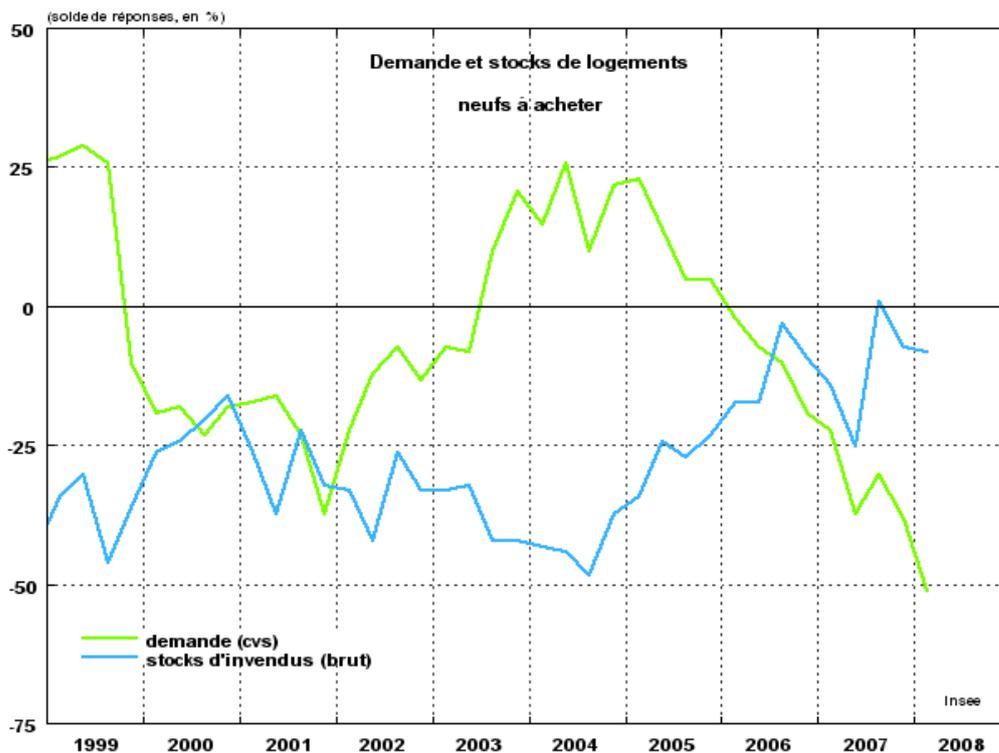


Abbildung 9: INSEE Statistisches Amt Frankreich 29.01.08: Wachstumsaussichten Immobilienmarkt

(Quelle: www.insee.fr/fr/indicateur/tableau_de_bord/fiche_tableau_de_bord.asp?id_tbc_the=3, wird monatlich aktualisiert)

Erläuterung zur vorstehenden Abbildung vom 29.01.2008 (Quartalerhebung 4.): Immobilienvertreter der Baubranche geben an, dass die Nachfrage nach neuen Eigentumswohnungen weiter nachlässt und sich der Markt der unverkauften Objekte stabilisiert. Die Wachstumsaussichten im Wohnungsbau verringern sich weiterhin. Ein klares „Abbremsen“ der Preisentwicklung zeichnet sich ab. Beim Thema Eigenkapital und Eigenfinanzierung zeigen sich bei den Kaufinteressenten immer öfter Schwierigkeiten.

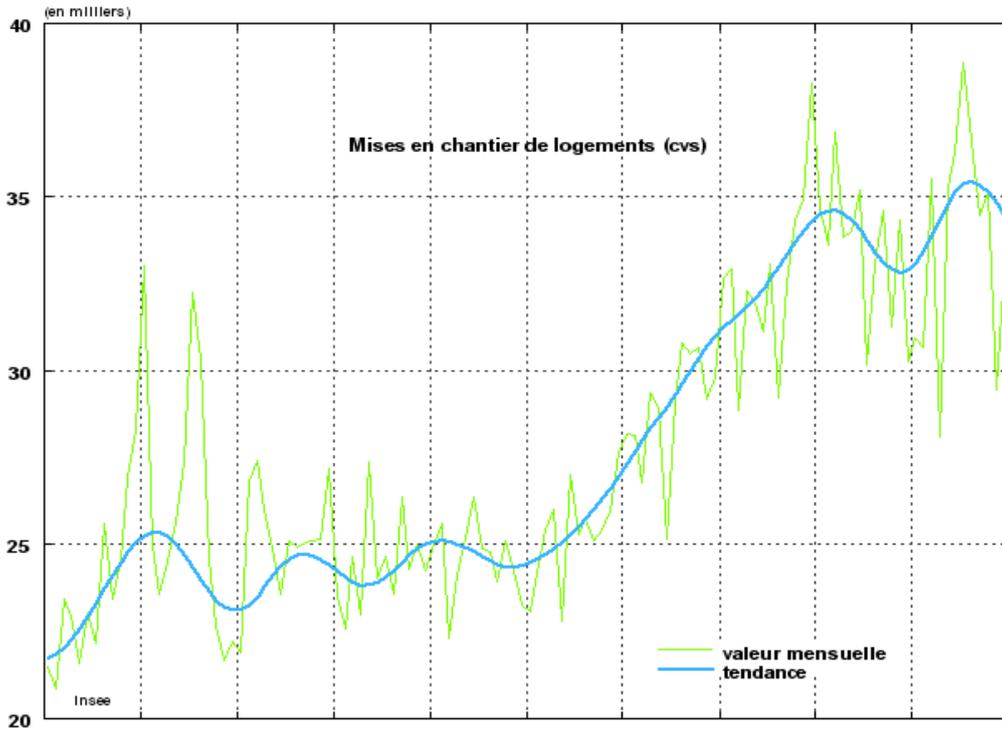


Abbildung 10: INSEE Statistisches Amt Frankreich 29.01.08: Anzahl neuer Bauprojekte
 (Quelle: www.insee.fr/fr/indicateur/tableau_de_bord/fiche_tableau_de_bord.asp?id_tbc_the=3)

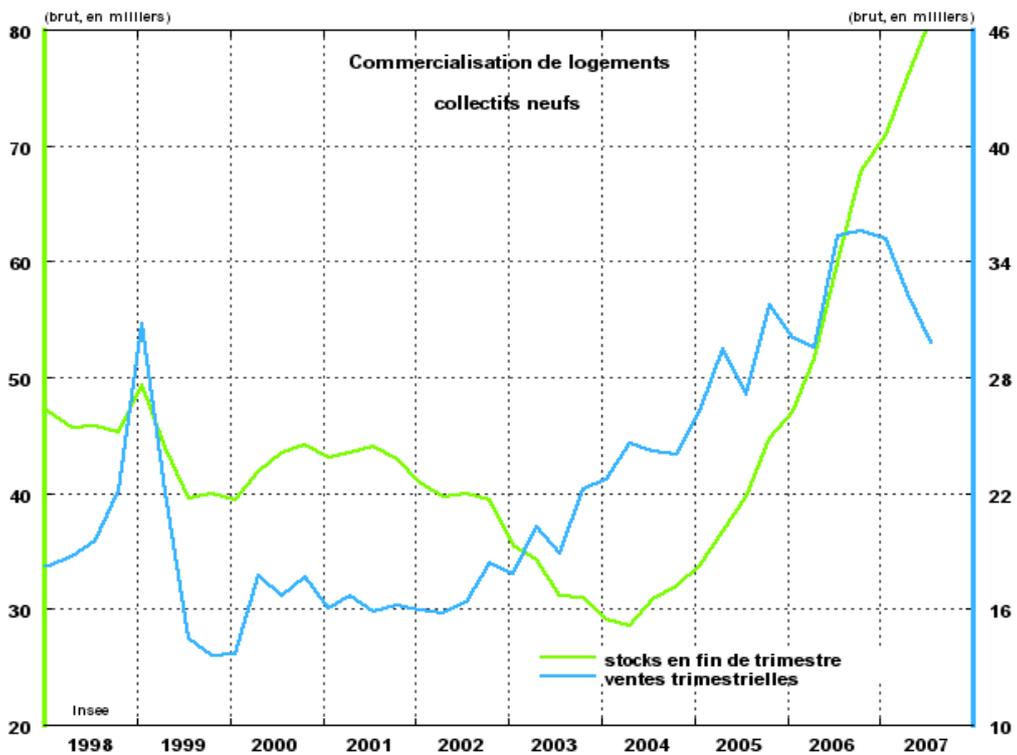


Abbildung 11: INSEE Statistisches Amt Frankreich 29.01.08: Umsatz neuer Wohnungsmarkt
 (Quelle: www.insee.fr/fr/indicateur/tableau_de_bord/fiche_tableau_de_bord.asp?id_tbc_the=3)

Die wichtigen Ausblicke für den Bausektor in Frankreich im Überblick:

Im ersten Quartal 2008 wird sich die Baukonjunktur in Frankreich etwas verlangsamen, bleibt aber immer noch auf einem hohen Niveau. Pessimistische Prognosen sagen, dass sich in den nächsten Monaten eine klare Verringerung der Aktivitäten im Bausektor abzeichnen wird. Die Hälfte der im Bausektor tätigen Unternehmen (Bereich Rohbau und Innenausbau) vermelden jedoch Produktionsengpässe. Die Hauptursache dafür ist, wie schon in der vergangenen Zeit, die Schwierigkeit passendes Personal zu rekrutieren; es verhindert sogar streckenweise den Produktionsausbau.

Die Auftragslage hat sich jedoch etwas verringert. Die Nachfrage nach „Manpower“ im Bauwesen hält weiterhin an, wird sich aber in den nächsten Monaten auch abschwächen. Die Zeichen für die Schaffung von Arbeitsplätzen bleiben weiterhin gut.

Die Preise bleiben auf einem hohen Niveau stabil. Die Liquiditätslage der Unternehmen verbessert sich im Großen und Ganzen, nach dem Engpass im Oktober 2007. Nach Aussage der im Rohbau tätigen Unternehmen verlängern sich allerdings gerade die Zahlungsziele bei deren Auftraggebern. Im Bereich Innenausbau vermelden die Unternehmen eine deutliche Verbesserung der Zahlungsmoral ihrer Kunden.

(vgl. vertiefend www.insee.fr, wird fortlaufend aktualisiert)

Bulletin Europeen du MONITEUR

Das Unternehmen Le Groupe Moniteur bzw. dessen wöchentlich erscheinende Zeitschrift LE MONITEUR-EXPERT ist eine sehr wichtige Informationsquelle für viele Bereiche des Bauens in Frankreich. Sie informiert über Baumaterialien, Ausschreibungen, Messen, Unternehmen, Wirtschaftsdaten usw.. Im Internet können verschiedene Newsletter abonniert werden, u.a. auch der wöchentliche „Bulletin Europeen du MONITEUR“. Er gibt Ausblicke auf zukünftige Märkte und Trends in der Baubranche in Frankreich und berichtet über neue Entscheidungen der EU bzw. der verschiedenen europäischen Regierungen zu neuen Bauprojekten im Hoch- und Tiefbau sowie im Sanierungsbereich.

(vgl. www.lemoniteur-expert.com)

2.3.2 Allgemeine Strukturdaten zum Wirtschaftsmarkt Frankreich

Frankreich ist der wichtigste Handelspartner Deutschlands und in Europa die 2. größte Industrienation. Die Wachstumsraten lagen in den vergangenen Jahren mit rd. 2,5 %

merklich über denen in Deutschland.

Das Wachstum wurde vorwiegend vom Konsum – und damit vom Import -, sowie von der Bauwirtschaft getragen. Das Thema Umwelt tritt immer stärker in den Vordergrund. Die mit Abstand wichtigste Wirtschaftsregion ist Paris und sein Einzugsgebiet mit einem Fünftel der Gesamtbevölkerung. Die Einkommen liegen in Paris um gut 20 % über denen in der Provinz.

Basisdaten

Einwohner:	62,9 Mio.(2006)
Fläche:	551.700 qkm (ohne Überseedepartements)
Bevölkerungsdichte:	109,1 Einwohner/qkm
Bevölkerungswachstum:	0,6 % (2004/2003)
Hauptstadt:	Paris – Paris-Stadt (2,2 Mio.) Paris Ile-de-France (11,5 Mio., Großraum Paris)
Wichtigste Messeplätze:	Paris, Lyon, Strasbourg, Marseille
Häfen:	Marseille, Le Havre, Dunkerque, Calais, Nantes – Saintes-Nazare
Wichtigste Handelspartner:	Deutschland, Spanien, Italien, Großbritannien
Geschäftssprachen:	Französisch

Gesamtwirtschaftlicher Ausblick

Frankreichs Bruttoinlandsprodukt soll 2008 real um 2,0 % und damit nur geringfügig höher als 2007 wachsen. Im Import wird 2008 erneut ein kräftiger Zuwachs um nominal 8,0 % erwartet, während der Export parallel um 7,0 % zulegen soll. Die Industrie hat 2007 kräftig investiert, konzentriert auf die Investitionsgüterindustrie und die Hersteller von Zwischenerzeugnissen. Deutsche Unternehmen profitieren davon: 2007 verbesserte sich der deutsche Export ins Nachbarland gegenüber dem Vorjahr prognostisch um rund 9 %.

Prognosen für 2008 sind schwieriger denn je. Ungewiss ist, inwieweit Frankreich von den hohen Ölpreisen, der amerikanischen Immobilienkrise und den gestiegenen Preisen landwirtschaftlicher Rohstoffe und Metalle betroffen sein wird. Einigkeit besteht unter Konjunkturbeobachtern darin, dass das BIP 2008 ähnlich wachsen, die Inflation hingegen höher sein wird als 2007. Eine Beeinträchtigung des Wachstums wird es 2008 auch durch interne Faktoren geben. Die Inlandsnachfrage bleibt weiter dynamisch. Positiv wird sich ferner die zurückgehende Arbeitslosigkeit auswirken. Negativ

werden jedoch die höhere Inflation sowie höhere Kreditzinsen zu Buche schlagen. Erste Anzeichen für eine Wachstumsabschwächung in der Bauwirtschaft machen sich bereits bemerkbar - obwohl Zinsen für Hypothekenkredite seit Mitte 2007 steuerlich abzugsfähig sind. „Die Unternehmensinvestitionen dürften 2008 deutlich geringer expandieren als 2007.“ (bfai, „Wirtschaftstrends Frankreich 2007/2008“, November 2007, Seite 1)

Wichtige Handelspartner und Hauptlieferländer

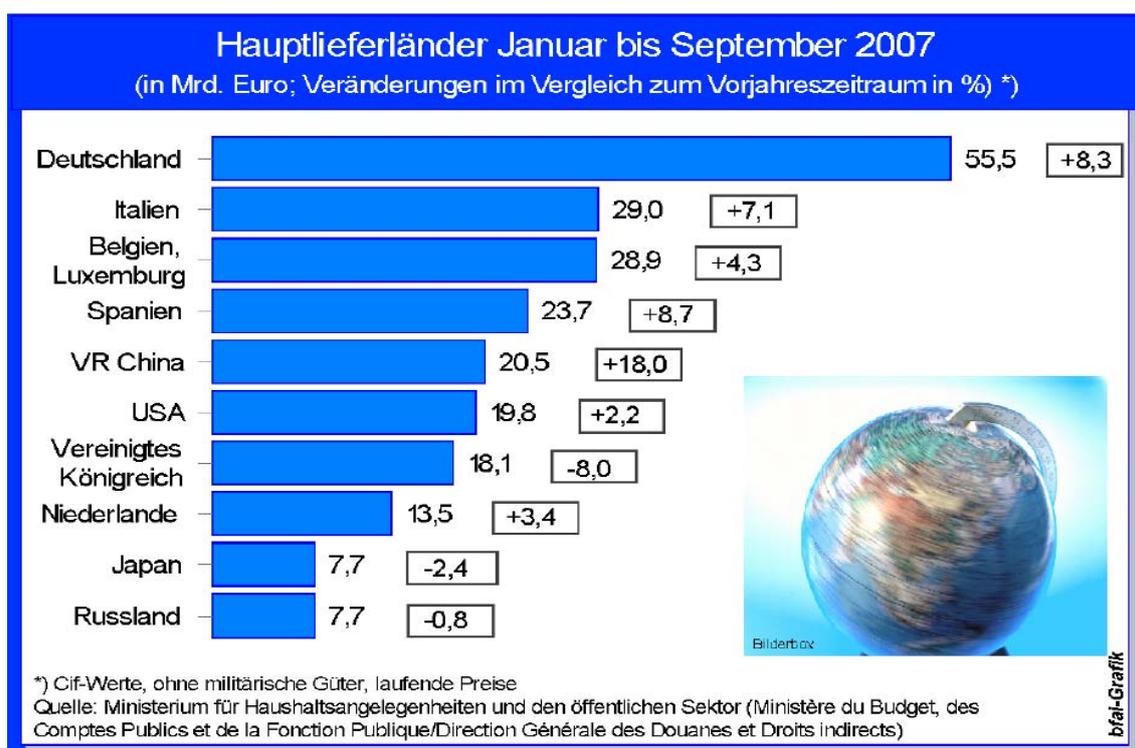


Abbildung 12: Frankreich Handelspartner und Hauptlieferländer, Grafik: bfai, „Wirtschaftstrends Frankreich 2007/2008“, November 2007, Seite 7

Zwischen 1995 und 2006 wuchs das französische Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Jahresmittel real um 2,1 % - was ziemlich genau dem Durchschnitt der 13 Euroländer entspricht. Auch wenn die „Grande Nation“ sich mit den Wachstumsspitzenreitern Irland und Spanien nicht messen kann, schneidet sie doch im Vergleich zu den anderen großen EU-Ländern gut ab. Die deutsche Wirtschaftsleistung legte im selben Zeitraum durchschnittlich um 1,4 % zu, die italienische um 1,3 %. Zurückzuführen ist das solide Wachstum vor allem auf die ungetrübte Konsumlust der Franzosen, aber auch die Unternehmen in Frankreich investierten ihr Geld reger, als es in der übrigen Eurozone der Fall war, unter anderem auch deshalb weil die französischen Unternehmen und Bürger von steigenden Immobilienpreisen profitierten.

Gerade in jüngster Zeit fällt Frankreichs Wirtschaftswachstum im europäischen Vergleich ab – 2006 war es mit 2,0 % hinter Portugal und Italien das drittschwächste im Euroraum. In diesem Jahr dürfte die 2%-Marke voraussichtlich wieder überschritten werden. Nach wie vor bedeutet das jedoch einen Platz im unteren Drittel des Euroländer-Wachstumsrankings.

(vgl. *iwd* – Informationsdienst des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln Nr. 24 vom 14.06.2007, „Frankreich: Große Aufgaben für den Präsidenten“, Seite Quelle: www.iwkoeln.de/default.aspx?p=pub&i=2045&pn=2&n=n2045&m=pub&f=4&a=20288, Stand 25.03.2008)

Frankreich kämpft vor allem mit Strukturproblemen, wie z.B.:

- **Auffällige Exportschwäche:** Die **Warenausfuhren** Frankreichs stiegen von 1995 bis 2006 um 63 %, die weltweiten Exporte haben sich mehr als verdoppelt. Eine Folge der schwachen Exportperformance ist eine defizitäre Handelsbilanz – Franzosen kaufen für umgerechnet über 40 Milliarden Dollar mehr im Ausland ein, als sie dorthin exportieren können.
- **Mittelständische Unternehmensstruktur.** Kleine und mittlere Unternehmen orientieren sich eher am Binnenmarkt und sind als Zulieferer häufig von Großunternehmen abhängig. Daher profitieren sie weniger von der Globalisierung. Dieses Problem betrifft rund 95 % der französischen Betriebe. Sie beschäftigen weniger als 250 Mitarbeiter und zählen damit zum Mittelstand.
- Im Jahr 2006 betrug die **Staatsverschuldung** 64 % des Bruttoinlandsprodukts – ein klarer Verstoß gegen den Euro-Stabilitätspakt, der maximal 60 % gestattet. Der Anstieg der Quote ist einfach darauf zurückzuführen, dass die Nation seit Jahren „auf zu großem Fuß lebt“. Mehr Spielraum, die Staatsfinanzen in den Griff zu bekommen, eröffnet sich mit der Reduzierung der Staatsausgaben. Sie hatten zuletzt einen Umfang von rund 53 % der französischen Wirtschaftsleistung – nirgendwo in der sog. „Eurozone“ ist die Staatsquote höher. Und nirgendwo wird den marktwirtschaftlichen Kräften damit im Umkehrschluss so wenig Raum zur Entfaltung gelassen.
- **Hohe Jugendarbeitslosigkeit.** Mit einer standardisierten Arbeitslosenquote von über 9 % stand Frankreich 2006 in der „Eurozone“ mit Abstand am schlechtesten da. Dramatisch ist aber vor allem eins: „Von Straßburg bis Toulouse“ ist jeder fünfte Jugendliche unter 26 Jahren ohne Broterwerb. Diese extrem hohe Jugendarbeitslo-

sigkeit gilt als Hauptursache für die Unruhen in den Großstädten. Strenge Arbeitsmarktregulierungen wie die gesetzlich vorgeschriebene 35-Stunden-Woche, die Regeln zu Entlassungen und befristeten Arbeitsverträgen sowie die weit reichenden Gewerkschaftsrechte, machen die Unternehmen relativ unflexibel bei der Schaffung neuer Arbeitsplätze. Seit den Unruhen in den Pariser Vororten wird

z.B. der soziale Wohnungsbau immer wichtiger (20 % der Neubauten müssen, gemäß einem neu erlassenen Gesetz, dem sozialen Wohnungsbau gewidmet sein). (vgl. *iwd – Informationsdienst des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln Nr. 24 vom 14.06.2007*, „Frankreich: Große Aufgaben für den Präsidenten“, Quelle: www.iwkoeln.de/default.aspx?p=pub&i=2045&pn=2&n=n2045&m=pub&f=4&a=20288, Stand 25.03.2008)

Die Auftragslage hat sich jedoch etwas verringert. Die Nachfrage nach „Manpower“ im Bauwesen hält weiterhin an, wird sich aber in den nächsten Monaten auch abschwächen. Die Zeichen für die Schaffung von Arbeitsplätzen bleiben weiterhin gut.

Die Preise bleiben auf einem hohen Niveau stabil. Die Liquiditätslage der Unternehmen verbessert sich im Großen und Ganzen, nach dem Engpass im Oktober 2007. Nach Aussage der im Rohbau tätigen Unternehmen verlängern sich allerdings gerade die Zahlungsziele bei deren Auftraggebern. Im Bereich Innenausbau vermelden die Unternehmen eine deutliche Verbesserung der Zahlungsmoral ihrer Kunden.

(vgl. vertiefend www.insee.fr, wird fortlaufend aktualisiert)

2.3.3 Bautätigkeit von deutschen KM-Bauhandwerksbetrieben und -Bauträgern in Frankreich

Die deutsch-französischen Wirtschaftsbeziehungen blicken auf eine lange Tradition zurück. Frankreich ist mit Abstand Deutschlands wichtigster Handelspartner noch vor den USA, Großbritannien sowie Italien und ein beliebter Standort für deutsche Direktinvestitionen im Ausland. Knapp 10 % der deutschen Ausfuhren im Wert von 80 Milliarden € waren in 2005 für den französischen Markt bestimmt. Dieses umfangreiche Marktpotenzial nahe gelegen bietet auch kleinen und mittleren Unternehmen viel versprechende Geschäftschancen.

Frankreichs Bauwirtschaft weist ein stabiles Wachstum auf, das sich allerdings 2007 abschwächte (Umsatz 2006: real +8 %, 2007: +4 %). Getragen hat diese Expansion lange Zeit der Gebäudeneubau, dessen Umsatz 2006 um real 7 % zunahm, 2007 je-

doch nur noch um 2,5 bis 3,6 %. Überdurchschnittlich entwickelte sich der Wirtschaftsbau (+7,5 % bei Neubauten). Dynamisch zeigte sich auch der Tiefbau, der 2007 real 7 % mehr Umsatz erzielte. **Die Chancen für ausländische Unternehmen auf dem Bausektor gelten als gut, da die Aufträge die Kapazitäten der französischen Unternehmen übersteigen.**

Die Gründe für diese Dynamik sind vielfältig, z.B. Steuererleichterung für vermieteten Wohnraum (Robien's Law 13.07.2006), Regierungsvorhaben zur Modernisierung und zum Neubau von Sozialwohnungen (*plan de cohésion sociale*), Vereinfachung des Baugenehmigungsverfahrens, subventionierte Darlehen für einkommensschwache Familien (*taux zéro*) sowie die nach wie vor niedrigen Zinsen für Hypothekendarlehen. So macht die gute Konjunktur in der französischen Bauwirtschaft diesen Markt sehr lukrativ für deutsche Bauhandwerker und -träger. Diese haben im Nachbarland einen guten Ruf. Vielfach handelt es sich um Kleinunternehmen, die zum ersten Mal im Ausland tätig sind, beobachtet die Deutsch-Französische Industrie- und Handelskammer in Paris. Mit ein paar Grundregeln kann dieses Engagement auch zu einem unternehmerischen Erfolg werden - denn einige Aufträge waren leider nicht erfolgreich.

„Für Betriebe in den grenznahen Regionen gehört Frankreich - insbesondere Elsass und Lothringen - schon seit langem zu einem Markt, der regelmäßig bearbeitet und bedient wird. Die Entwicklung in der Bauwirtschaft in den Jahren 2004 und 2005 hat jedoch ausländischen Unternehmen viele neue Geschäftsmöglichkeiten im ganzen Land eröffnet. Und dies gilt ganz besonders für deutsche Bauhandwerker, deren Arbeitsleistungen hoch geschätzt sind.“ (*bfai, Branche kompakt – Bauwirtschaft – Frankreich, 2007, Stand 21.01.2008*)

Als ein Indiz für die zukünftige Entwicklung in Frankreich gelten die begonnenen Baustellen. Die Behörden registrierten 2006 insgesamt 420.000 Genehmigungen für den Wohnungsbau (davon 230.500 Einfamilienhäuser und 189.500 Mehrfamilienhäuser). Die Hochrechnungen des Bauministeriums ergaben im November 2007 für das laufende Jahr bei Einfamilienhäusern eine Zunahme von 0,1 % und bei Mehrfamilienhäusern von 3,4 %. Für 2008 rechnen die Konjunktexperten des Ministeriums mit -0,4 bis +1,7 % bei Ein- und mit +0,5 bis +3,1 % bei Mehrfamilienhäusern. Bei Renovierungen sind zwar keine exorbitanten Wachstumsraten zu vermelden, doch expandiert auch dieses Segment. Hier treibt ein verminderter Mehrwertsteuersatz von 5,5 % (statt 19,6 %) seit Jahren die Branche an. 2006 lag der Umsatz bei 38,0 Mrd. Euro, stieg 2007 um

real 3,4 % und soll 2008 zwischen +2,9 und +3,8 % zulegen.

Der Nichtwohnbau erreichte 2006 eine Neubautätigkeit von 29,7 Mrd. Euro, die 2007 um real 7,5 % wuchs und 2008 erneut um bis zu 7 % expandieren könnte. Über 70 % des Umsatzes entfallen auf private Auftraggeber, die mit einem Plus von 7 % im Jahr 2007 jedoch etwas schlechter als die öffentlichen Bauten (+8 %) abschnitten. Herausragend innerhalb des privaten Wirtschaftsbaus war mit einer Umsatzsteigerung von 12 % das Bürosegment, bei den öffentlichen Bauten der Bereich Gesundheit mit 18 %. Bei den Bürobauten soll der Trend 2008 anhalten. Das Bauministerium rechnet mit einer Erhöhung von 10 bis 12 %. Im öffentlichen Sektor sollen 2008 hauptsächlich Krankenhäuser und Lehreinrichtungen den Umsatz steigern.

Chancen für deutsche Unternehmen sind zahlreich, insbesondere in Ausbaugewerbe und bei handwerklichen Bautätigkeiten beziehungsweise als Subunternehmen für spezielle Aufgaben. Im Oktober 2007 mussten 50 % der inländischen Akteure aus dem Infrastrukturbau Aufträge wegen Personalmangels ablehnen, zwölf Monate zuvor lag diese Quote noch bei 48 %. Kaum besser geht es den Baugesellschaften des Gebäudbaus; von ihnen mussten im Oktober 2007 immerhin 33 % ihre Kunden vertrösten. Zahlreiche deutsche Unternehmen - insbesondere aus grenznahen Gebieten - sind bereits auf dem französischen Markt engagiert. Auch die Deutsch-Französische Industrie- und Handelskammer zählt mehr und mehr Betriebe des deutschen Baunebenwerbes zu ihren Mitgliedern. (vgl. *bfai, Branche kompakt – Bauwirtschaft – Frankreich, 2007, Stand 21.01.2008*)

2.4 Großbritannien: Bausektor

Seit mehr als einer Dekade expandiert der britische Baumarkt in eindrucksvoller Weise, wenngleich sich die erstaunlich hohen Zuwächse insbesondere in der Boom-Region London zuletzt etwas reduziert haben. Die Gesamtleistung der britischen Bauwirtschaft erhöhte sich in 2006 um nominal 6,1 %, wobei der private Gewerbebau mit + 16 % einen herausragenden Beitrag leistete. Auch der Industriebau (+13,9 %) und der private Wohnungsbau (+6,5 %) entwickelten sich sehr günstig, wohingegen der Infrastrukturbau mit einem Zuwachs von lediglich + 0,5 % das Schlusslicht bildete. So hatte der Straßenbau in 2006 das niedrigste Niveau seit 25 Jahren erreicht und obwohl verschiedene Straßen- und Gleisbauprojekte geplant sind, ist ein tiefgreifender positiver Wandel im Verkehrswegebau nicht zu erwarten. Trotz der Mitte 2007 durch den britischen Premierminister abgegebenen Erklärung, im Rahmen des „Green Paper on Housing“-Projektes der Schaffung erschwinglichen Wohnraumes Priorität einzuräumen, wird mit einer leichten Abschwächung des Wohnungsbaus gerechnet – wenn-

gleich der Rückgang überwiegend im Privatwohnungsbau erwartet wird.

Von besonderer Bedeutung sind in Großbritannien traditionell Private-Finance-Initiative-Projekte (PFI), wobei die Sektoren Verkehr, Gesundheit und Bildung bereits in großem Umfang mit dieser Finanzierungsform realisiert werden. Aber auch andere Bereiche sollen für PFI-Projekte geöffnet werden; mittelfristig wird hier ein Trend zu kleineren, dezentralen Projekten erwartet, so z.B. im Bereich der kommunalen Abfallentsorgung. (Bundesagentur für Außenwirtschaft (Hrsg.): *Branche kompakt Vereinigtes Königreich Bauwirtschaft*. Köln/London 2007)

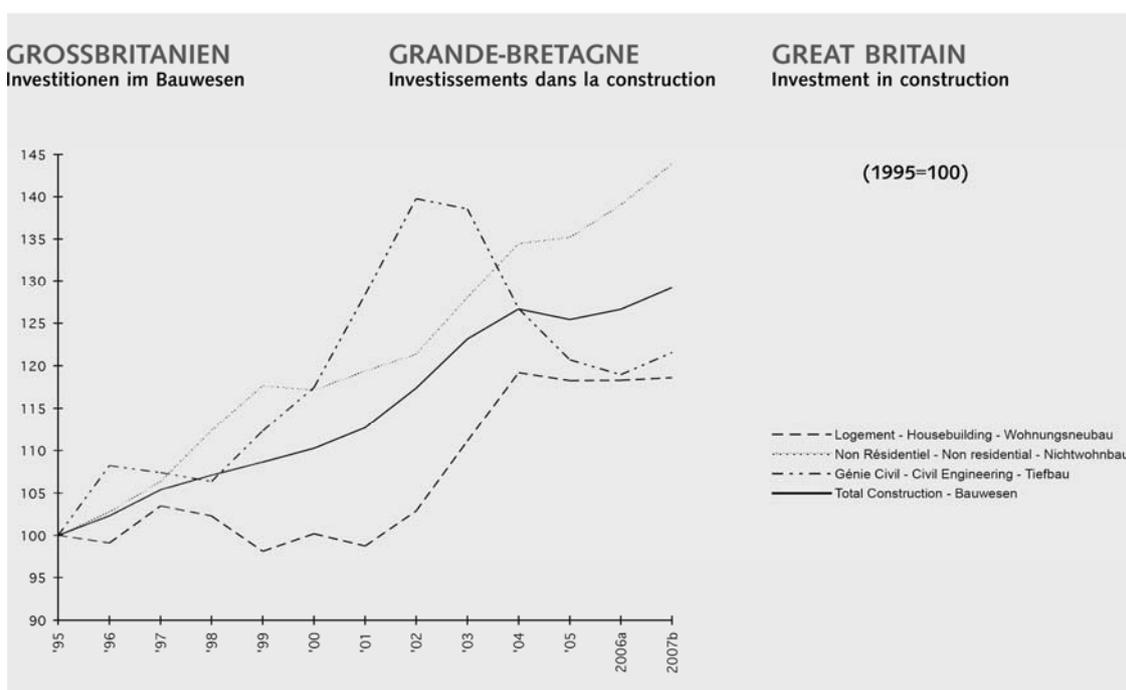


Abbildung 13: Großbritannien – Investitionen im Bauwesen, Grafik: FIEC Die Bautätigkeit in Europa, 2007, Seite 64

Wie nahezu immer im Vorfeld der Austragung Olympischer Spiele sind auch die 2012 im Großraum London stattfindenden Spiele mit großen bauwirtschaftlichen Erwartungen verknüpft. Die Vielfalt der zu erwartenden Baumaßnahmen betrifft nicht alleine den Oplympia Park mit seinen vielfältigen baulichen und landschaftsplanerischen Anforderungen, sondern insbesondere auch den Ausbau des öffentlichen Nahverkehrs, sowie die Bau- und Umbaumaßnahmen weiterer Sportstätten und Einrichtungen. Dermit diesen Maßnahmen verbundene ursprüngliche Kostenvoranschlag von rund 2,4 Mrd. £ hat sich recht schnell als unhaltbar erwiesen; deutlich höhere Kosten für die Sanierung und infrastrukturelle Aufbereitung des Olympiageländes, für Sicherheitstechnik, eine Baupreisinflation von wenigstens 6 % pro Jahr, der Umsatzsteuerausweis und ein Re-

servefonds von gut 40 % auf die neuen Gesamtkosten, der weitere Kostensteigerungen auffangen soll, ließen das Mitte März 2007 bekannt gegebene neue Olympiabudget auf über 9,3 Mrd. £ anschwellen.

(Bundesagentur für Außenwirtschaft (Hrsg.): Olympische Spiele London 2012. Köln/London 2007)

2.5 Niederlande: Bausektor

Wie die Steigerung des Bruttoinlandsproduktes der Niederlande belegt, befindet sich die niederländische Wirtschaft im Aufschwung; nach einem realen Zuwachs von + 1,5 % in 2005 und + 2,9 % in 2006 konnte in 2007 sogar ein Plus von 3,5 % registriert werden. *(Internet-Angaben des Auswärtigen Amtes unter <http://www.auswaertiges-amt.de/diplo/de/Laenderinformationen/Niederlande/Wirtschaft.html>, 26.03.2008*

Vor diesem Hintergrund zählte die Bauwirtschaft in 2006 mit einem realen Wachstum von + 4,6 % zu einer der am schnellsten expandierenden Branchen in den Niederlanden und auch für das vergangene Jahr 2007 wird ein Spitzenplatz erwartet.

Weiterhin eine tragende Säule der guten Baukonjunktur ist der Wohnungsbau, wobei die Investitionen dort in 2006 um 5,5 % gestiegen sind und sich seither eine nochmalige Erhöhung abzeichnet. Von der guten allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung profitiert auch der Wirtschaftsbau; neben einer guten Auftragslage bei Instandsetzungs- und Umbaumaßnahmen wird insbesondere eine nochmals verbesserte Situation bei Neubauten erwartet.

Auch der Infrastruktursektor weist günstige Zahlen auf: so hat sich das Wachstum im Bereich Grund-, Wasser- und Wegebau auf einem Wert von + 3,5 % in 2006 und ca. 4,0 in 2007 eingependelt. Im ersten Quartal 2007 konnte im Tiefbau sogar die höchste Umsatzsteigerungsrate der gesamten Baubranche vermeldet werden. Von besonderer Bedeutung ist die langfristige Planung des niederländischen Verkehrsministeriums; hier sollen im Zeitraum 2007 bis 2020 zahlreiche Infrastrukturprojekte realisiert werden, wobei alleine für das Jahr 2007 ein Betrag von 7 Mrd. Euro bereitgestellt wurde; in den nächsten Jahren ist jeweils eine leichte Steigerung dieses jährlichen Betrages vorgesehen, sodass in 2010 dann 7,7 Mrd. Euro zur Verfügung stehen. *(Bundesagentur für Außenwirtschaft (Hrsg.): Branche kompakt Niederlande Bauwirtschaft. Köln/Den Haag 2007) und (Internet-Angaben des Auswärtigen Amtes unter <http://www.auswaertiges-amt.de/diplo/de/Laenderinformationen/Niederlande/Wirtschaft.html>, 26.03.2008)*

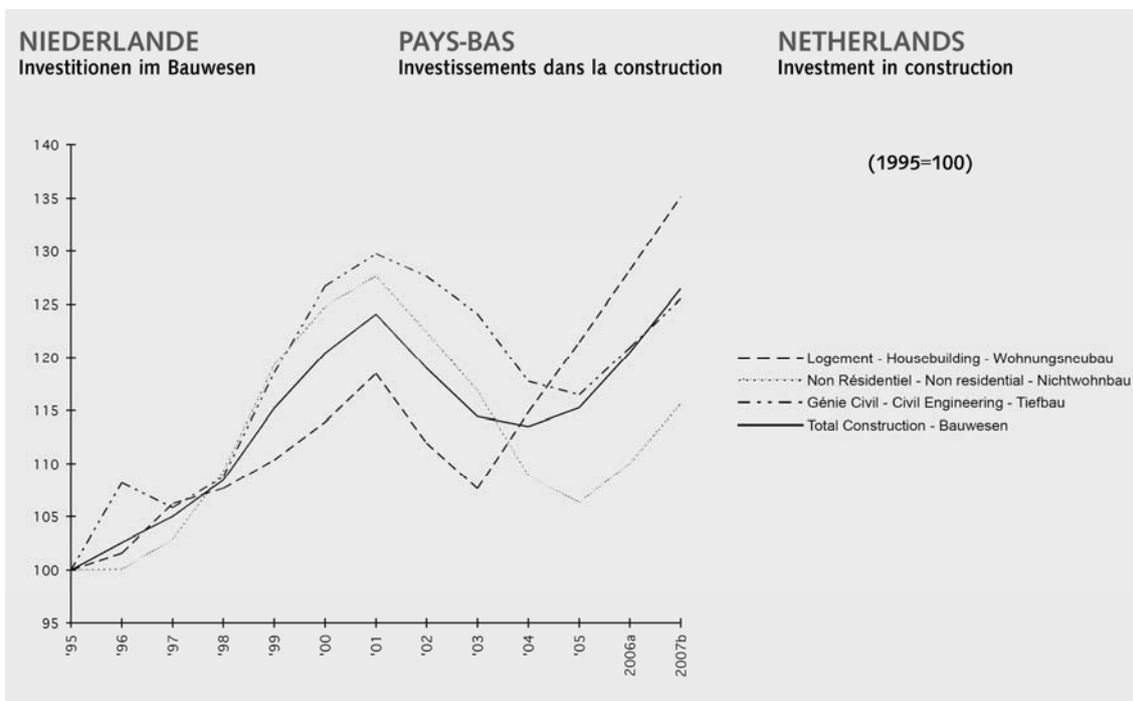


Abbildung 14: Niederlande – Investitionen im Bauwesen, Grafik: FIEC Die Bautätigkeit in Europa, 2007, Seite 84

2.6 Begriffsdefinition des Mittelstandes in Deutschland

Zur Eingrenzung des Untersuchungsgegenstandes wurde zunächst die im Zusammenhang mit dieser Untersuchung verwendete Definition des Begriffes „kleine und mittlere Unternehmen“, „kleine und mittelgroße Unternehmen“ bzw. „klein- und mittelständische Unternehmen“, beide mit dem Kürzel „KMU“ abgekürzt, vorgenommen. Hierbei erfolgte zunächst eine Betrachtung der beiden gebräuchlichen Definitionen:

2.6.1 KMU-Definition des Instituts für Mittelstandsforschung

„Das Institut für Mittelstandsforschung (IfM), Bonn definiert Unternehmen mit bis zu neun Beschäftigten respektive weniger als 1 Million € Jahresumsatz als kleine und solche mit zehn bis 499 Beschäftigten bzw. einem Jahresumsatz von 1 Million € bis unter 50 Millionen € als mittlere Unternehmen. Die Gesamtheit aller KMU setzt sich somit aus allen Unternehmen mit weniger als 500 Beschäftigten respektive 50 Millionen € Jahresumsatz zusammen.“

(Internet-Recherche: <http://www.ifm-bonn.org/index.php?id=89>, 18.03.2008)

Unternehmensgröße	Zahl der Beschäftigten	Umsatz €/ Jahr
klein	bis 9	bis unter 1 Million
mittel	10 bis 499	1 bis unter 50 Millionen
Mittelstand (KMU) zusammen	bis 499	bis unter 50 Millionen
groß	500 und mehr	50 Millionen und mehr
		© IfM Bonn

Abbildung 15: KMU Definitionen und Schlüsselzahlen des Mittelstandes, Statistisches Bundesamt; Bundesagentur für Arbeit; Zentralverband des Deutschen Handwerks; Institut für Freie Berufe; Berechnungen des IfM Bonn, 08/2007

2.6.2 KMU-Definition der EU

Gemäß der Kommissions-Empfehlung vom 6. Mai 2003 wird ein Unternehmen als klein oder mittelgroß betrachtet, wenn es:

- nicht mehr als 250 Beschäftigte und
- nicht mehr als 50 Millionen € Umsatz und/oder
- eine Bilanzsumme von weniger als 43 Millionen €

hat. Darüber hinaus wird eine weitgehende Unabhängigkeit der Unternehmen verlangt: Unternehmen, die zu Unternehmensgruppen gehören, zählen nicht zu den KMU. Entsprechend der Kommissionsempfehlung bedeutet Unabhängigkeit, dass kein anderes Unternehmen einen Anteil von mehr als 25 % des betreffenden Unternehmens besitzen darf.

KMU-Schwellenwerte der EU seit 01.01.2005 (gleich KMU insgesamt)

Unternehmensgröße	Zahl der Beschäftigten	und	Umsatz €/ Jahr	oder	Bilanzsumme €/ Jahr
kleinst	bis 9		bis 2 Millionen		bis 2 Millionen
klein	bis 49		bis 10 Millionen		bis 10 Millionen
mittel*	bis 249		bis 50 Millionen		bis 43 Millionen

Abbildung 16: KMU Schwellenwerte, Statistisches Bundesamt; Bundesagentur für Arbeit; Zentralverband des Deutschen Handwerks; Institut für Freie Berufe; Berechnungen des IfM Bonn, 08/2007

Vor der Erkenntnis, dass die z.B. bei den Befragungen der Best-Practice-Unternehmen keines der Bauhandwerks- oder Bauträgerunternehmen mehr als 249 Mitarbeiter beschäftigte, ist eine Entscheidung, welche der beiden Definitionen nachfolgend Anwendung finden solle, obsolet. Eine Ausnahme von dieser KMU-Orientierung erfolgte lediglich bei der Betrachtung des „Bugatti Ateliers“, Molsheim, das von der Ed. Züblin AG – und somit von einem nicht-KMU-Unternehmen – erstellt wurde.

2.7 Auslandsbau durch deutsche KM-Bauträger und -Bauunternehmen

Von großem Interesse war bei der Bearbeitung dieses Forschungsprojektes die Recherche nach statistischem Zahlenmaterial zum Auslandsbau durch KM-Bauträger und -Bauhandwerksbetrieben. Recherchiert wurde hierzu u. a. bei folgenden Institutionen:

- Statistisches Bundesamt Deutschland
- Landesamt für Datenverarbeitung und Statistik NRW
- Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW), Berlin
- Institut für Wirtschaftsforschung (ifo), München
- Bundesagentur für Außenwirtschaft, Köln
- Verband der Europäischen Bauwirtschaft (FIEC), Brüssel
- EUROCONSTRUCT (Bauwirtschaftliches Forschungsnetzwerk führender europäischer Wirtschaftsinstitute)
- Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE), Paris
- Deutsch-Französische Industrie- und Handelskammer, Paris
- Deutsch-Britische Industrie- und Handelskammer, London
- Deutsch-Niederländische Handelskammer, Den Haag
- verschiedene deutsche Industrie- und Handelskammern sowie Handwerkskammern mit Länderschwerpunkten (z.B. IHK Trier, IHK Saarland, HWK Freiburg)
- Kompetenznetzwerk NL/NRW (inter-ned), Borken
- Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks (LGH), Düsseldorf

Im Ergebnis ist festzustellen, dass bislang weder bundesweit, noch auf landes- oder regionaler Ebene Erhebungen oder Dokumentationen über Bautätigkeiten deutscher KM-Bauträger oder -Bauhandwerksunternehmen in Frankreich, Großbritannien oder den Niederlanden durchgeführt bzw. erstellt wurden.

Vor diesem Hintergrund wird die Schwierigkeit erkennbar, die Auslandsbauaktivitäten von KM-Bauträgern und -Bauhandwerksunternehmen quantitativ zu erfassen; selbst eine repräsentative Zahl geeigneter „Best-Practice-Unternehmen“ lässt sich unter diesen Bedingungen nicht bestimmen, da die Grundgesamtheit nicht angegeben werden kann.

Selbst einschlägige Studien – so z.B. die im April 2007 veröffentlichte, im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie vom Institut für Mittelstandsforschung Bonn erstellte Studie „Die Bedeutung der außenwirtschaftlichen Aktivitäten für den deutschen Mittelstand“ – erlaubt keine Rückschlüsse, da sie keine bau-spezifische Differenzierung zulässt.

Einzig eine Sonderumfrage des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) in Kooperation mit den Handwerkskammern, die im 3.Quartal 2007, bezogen auf das Geschäftsjahr 2006, stattfand, verfügt über eine gewisse Aussagekraft. Insgesamt beteiligten sich daran von 54 angeschriebenen deutschen Handwerkskammern lediglich 30 Institutionen wobei ca. 8.500 Fragebögen in die Auswertung einbezogen werden konnten. Große Handwerkskammern mit wahrscheinlich hohem Exportanteil fehlten, dafür waren die neuen Bundesländer überrepräsentiert. Um bundesweit abgesicherte Ergebnisse zu erhalten, wurden die Ergebnisse nach einem erprobten Verfahren gewichtet.

Demnach hat sich der Auslandsumsatz im deutschen Handwerk seit der Handwerkszählung 1995 fast verdoppelt. Betrug der Exportanteil am gesamten Umsatz damals 1,8 %, so waren es in 2006 bereits 3,5 %. Dies bedeutet vorsichtig gerechnet für das Jahr 2006 im deutschen Handwerk einen Exportumsatz in Höhe von rund 14 Mrd. EUR. Trotz dieser Exporterfolge liegt das primäre „Standbein“ der Handwerksunternehmen in ihrer Region. Etwa 60 % des Umsatzes wird im Nahbereich bis 30 km und ein knappes weiteres Viertel im Regionalbereich bis 100 km erzielt.

Noch stärker ist die Zahl der Exporteure (im Sinne von Güter **und** Dienstleistung) gestiegen, nämlich von ca. 17.000 (1994) auf knapp 50.000. Damit sind 7,2 % aller deutschen Handwerksunternehmen im Ausland tätig. Hierbei dürfte es sich primär um die

auch im Inland erfolgreicheren Handwerksunternehmen handeln. Zumindest weisen diese Unternehmen eine signifikant bessere Geschäftslage als die Gesamtzahl der Handwerksunternehmen auf.

Der Auslandsumsatz wird nach dieser Befragung in erster Linie von handwerklichen Großunternehmen erwirtschaftet, allerdings mit abnehmender Tendenz gegenüber 1994. Seitdem sind viele kleinere Handwerksunternehmen erstmalig im Ausland aktiv geworden. Dies zeigt, dass grundsätzlich auch kleinere Unternehmen Chancen im Ausland besitzen. Am stärksten international tätig sind mit Abstand die Handwerke für den gewerblichen Bedarf. Aber auch die Ausbauhandwerke haben insbesondere im grenznahen Raum ausländische Kunden gewinnen können.

Der Auslandsumsatz steigt mit zunehmender Beschäftigtenzahl und Unternehmensgröße an. Wenn anstatt der Umsatzzahlen die Zahl der Handwerksunternehmen, die im Ausland tätig sind, analysiert wird, wird deutlich, dass fast 40 % dieser Unternehmen weniger als 10 Beschäftigte aufweisen. Die Tatsache, dass es in den letzten Jahren gelungen ist, zunehmend kleinere Unternehmen für Auslandsgeschäfte zu interessieren, zeigt auch die Frage nach der Veränderung des Exports seit 2002. Je kleiner die Handwerksunternehmen sind, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass Auslandsgeschäfte erst nach 2002 begonnen worden sind.

Leider erlaubt die ZDH-Befragung lediglich eine qualitative Aussage zum Bauhauptgewerbe: Dieses ist überwiegend nah und regional orientiert. Jenseits von einem 100 km-Umkreis, aber innerhalb des Bundesgebietes wird ein Umsatz von etwa 5-10 % erwirtschaftet. Der Auslandsanteil liegt bei allen Handwerkszweigen bei ca. 1 %. Hierbei dürfte es sich primär um Betriebe aus dem grenznahen Raum handeln.

Innerhalb des Ausbaugewerbes stellen die Stuckateure mit einem Auslandsanteil von 5 % eine Ausnahme dar. Diese Unternehmen bieten spezielle Leistungen im Renovierungsbereich an, die auch besonders jenseits der deutschen Grenze nachgefragt werden. Darüber hinaus weisen auch die Glaser, Tischler und Elektrotechniker nicht unbedeutende Auslandsumsätze auf. Insgesamt sind aber auch diese Zweige überwiegend nah und regional orientiert.

Somit kann an dieser Stelle lediglich die qualitative Einschätzung zahlreicher Handwerks- und Außenwirtschaftsinstitutionen wiederholt werden – dass nämlich der Aus-

landsbau auch für deutsche KM-Bauhandwerksbetriebe und -Bauträger hervorragende
Entwicklungsperspektiven biete – , ohne dass diese Aussagen mit statistisch gesicher-
tem Zahlenmaterial belegt werden kann.

3 Rahmenbedingungen des Markteintritts

3.1 Formen der Leistungserbringung und Markterschließung durch deutsche Unternehmen im Ausland, Unternehmensgründungen

Bauträger-/Generalunter-/übernehmertätigkeit durch deutsche KM-Betriebe findet in der Regel in den untersuchten Ländern – außer im grenznahen Bereich zu Frankreich – eher vereinzelt statt und muss zum jetzigen Zeitpunkt dort als Ausnahme deutscher Bautätigkeit bezeichnet werden. Die Gründe hierfür sowie die wesentlichen Hindernisse bei Markteintrittsversuchen werden in dieser Arbeit insbesondere an Hand der recherchierten und exemplarisch dargestellten Marktteilnahmen deutscher KM-Betriebe verdeutlicht. Gleichzeitig können hieraus Handlungskonzepte abgeleitet werden, die es deutschen Bauträgern in Zukunft möglich machen soll, zielgerichteter initiativ werden zu können. Aus heutiger Sicht bedarf es dazu erheblichen Engagements und insbesondere einer großen Ausdauer.

Folgende Möglichkeiten der grundsätzlichen Markterschließung bieten sich im Auslandsbau:

1. Erfahrungsgemäß ist die prinzipiell einfachste Methode im Auslandsbau tätig zu werden ist, sich als **Nachunternehmer** bei einem Projekt oder einem Bauunternehmen zu bewerben. Dieses übernimmt für den Nachunternehmer z.B. in Frankreich die *décennale*, oder in Großbritannien die *Health & Safety*-Koordination und die Vergütung bekommt das Nachunternehmen entweder vom Bauherrn direkt oder durch das Hauptunternehmen.
2. Desweiteren ist es möglich **in Kooperation** mit anderen Unternehmen/Gewerken zusammenzuarbeiten, die an einen Bauherrn **weiterempfehlen**.
3. Eine weitere Möglichkeit stellt das so genannte „**Huckepack-Verfahren**“ dar: wenn z.B. ein deutsches Unternehmen eine Verkaufszentrale im Ausland bauen möchte, sucht es sich ein deutsches Architekturbüro. Dieses erstellt die Planung und sucht wiederum ein inländisches Architekturbüro als Kooperationspartner vor Ort, das sich um Ausschreibung und Ausführung gemäß der landesspezifischen technischen Normen- und Regelwerks sowie der Bauantragsstrukturen (z.B. Abnahme) kümmert. Der Bauherr kann jetzt deutsche Unternehmen auswählen, die sich an der Ausschreibung beteiligen, bzw. die er unbedingt beteiligt haben will. Wenn – im Fall, dass das Bauvorhaben in Frankreich abgewickelt werden soll – ein deutsches Unternehmen keine *décennale* erhalten hat, muss der Bauherr sich dazu bereit erklären, das volle Risiko der Gewährleistung selbst zu übernehmen und glaubhaft versi-

chern können, dass er im Gewährleistungsfall nicht existenziell gefährdet ist (siehe auch das Best-Practice-Beispiel: Bugatti Atelier in Molsheim).

4. Da landesspezifische Bau-Regelwerke in einigen Bereichen stark von deutschen abweichen, suchen sich deutsche Bauträger, Generalunter- und –übernehmer oder Handwerksunternehmen bei ihrem Engagement im Ausland, oftmals einen **Kooperationspartner vor Ort**; in Frankreich oder den Niederlanden trifft dies z.B. häufig für die Elektro-, Abdichtungs- oder Sanitärarbeiten zu, da die Regelwerke große Unterschiede aufweisen, bzw. landes- und gewerkespezifische Registrierungs- und Zertifizierungserfordernisse berücksichtigt werden müssen.
5. Nach Schilderungen verschiedener deutscher Unternehmen gestaltet es sich **in der Praxis schwierig, über öffentliche Ausschreibungen** einen Auftrag in den untersuchten Ländern Frankreich, Großbritannien und den Niederlanden zu erhalten, so dass diese Möglichkeit eher selten erfolgreich ist.
6. **Gründung einer Betriebsstätte:** Als Betriebsstätten gelten insbesondere: ein Ort der Leitung, eine Zweigniederlassung, eine Geschäftsstelle, eine Fabrikationsstätte, eine Werkstätte, ein Bergwerk, ein Steinbruch oder eine andere Stätte der Ausbeutung von Bodenschätzen sowie eine Bauausführung oder Montage, deren Dauer zwölf Monate überschreitet. **Als Betriebsstätten gelten u. a. nicht:** die Benutzung von Einrichtungen ausschließlich zur Lagerung, Ausstellung oder Auslieferung von dem Unternehmen gehörenden Gütern oder Waren; das Unterhalten einer festen Geschäftseinrichtung ausschließlich zum Einkauf von Gütern oder Waren oder zur Beschaffung von Informationen für das Unternehmen; das Unterhalten einer festen Geschäftseinrichtung ausschließlich zur Werbung, Erteilung von Auskünften, zur wissenschaftlichen Forschung oder zur Ausübung ähnlicher Tätigkeiten, die für das Unternehmen vorbereitender Art sind oder eine Hilfstätigkeit darstellen; die Unterhaltung von Geschäftsbeziehungen zu Maklern, Kommissionären oder anderen unabhängigen Vertretern, sofern diese im Rahmen ihrer ordentlichen Geschäftstätigkeit handeln.

Es ist im Einzelfall zu prüfen, ob eine Betriebsstätte vorliegt: So regelt z.B. das niederländische Steuerrecht explizit, dass eine Baustelle, die mehr als 12 Monate betrieben wird, als Betriebsstätte anzusehen ist; und auch das britische Recht kann bei „fortgesetzter Tätigkeit“ in Großbritannien eine Eintragung des (deutschen) Bauunternehmens in das britische Gesellschaftsregister fordern – wobei der Zeitraum, welcher eine „fortgesetzte Tätigkeit“ definiert, schon nach drei Monaten erreicht sein kann.

7. Als vertriebsunterstützende Maßnahmen vor Ort bieten sich deutschen Unterneh-

men die Einrichtung eines **Auslieferungslagers** und eines **Verbindungsbüros** an. Ziel des Auslieferungslagers ist es, Lieferungen zu beschleunigen und Lieferkosten zu reduzieren. Das Verbindungsbüro ist ein strategisches Marketinginstrument. Gerade in Großbritannien ist die Vermittlung von Bauaufträgen oder die Vor-Ort-Repräsentanz durch Handelsvertreter/Vertriebshändler nicht unüblich.

Die optimale Umsetzung von Vertriebs- und Marketingstrategien und somit die effektive Nutzung von Marktpotenzial lassen sich wie in vielen Auslandsmärkten so auch in den untersuchten Ländern Frankreich, Großbritannien und in den Niederlanden insbesondere über eine eigene Niederlassung vor Ort realisieren. Die Devise „think globally, act locally“ zählt in besonderem Maße zu den „Erfolgsrezepten“ im Auslandsgeschäft, da die Pflege der Beziehungsebene im Geschäftsalltag der o.a. Länder eine tragende Rolle spielt.

Die beliebtesten Standorte für ausländische Direktinvestitionen sind in:

- Frankreich die Regionen Île-de-France und Rhône-Alpes, die auf Grund ihres hohen Kunden- und Absatzpotenzials rund 40 % der Auslandsinvestitionen vereinen. Weitere wichtige Ballungsräume sind Marseille, Lille, Bordeaux, Toulouse, Nantes und Straßburg. Beliebter Standort deutscher Unternehmen ist der Nordosten Frankreichs. Unterstützung bei der Standortsuche und -auswahl sowie Informationen zu Förderprogrammen und zum Wirtschaftsrecht erhalten deutsche Investoren kostenlos bei der Invest in France Agency (www.investinfrance.org)
- Großbritannien der Großraum London sowie weitere Ballungszentren (Birmingham, Liverpool/Manchester/Leeds, Glasgow, Edinburgh), wobei für deutsche Bauunternehmen der Großraum London wegen des dort zu erzielenden, deutlich über dem Landesdurchschnitt liegenden Preisniveaus sehr beliebt ist und wegen der Olympischen Spiele 2012 weiter an Attraktivität gewinnen wird. Umfassende Beratung und Unterstützung ansiedlungswilliger deutscher Investoren gewährt in Großbritannien die staatliche Wirtschaftsförderungsinstitution „UK Trade & Investment“ (www.uktradeinvest.de)
- den Niederlanden die Wirtschaftszentren der „Randstad“ (Amsterdam, Den Haag, Rotterdam, Utrecht); wegen der kurzen Wege sind neben diesen Ballungszentren auch andere Regionen interessant, insbesondere in der grenznahen Region sind zahlreiche deutsche Bauunternehmen engagiert. Hilfestellung bei der Ansiedlung

ausländischer Investoren leistet – neben zahlreichen regionalen Institutionen – die beim niederländischen Wirtschaftsministerium angesiedelte „Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA)“ (www.nfia.com)

3.1.1 „Traditioneller Auslandsbau“

In der älteren Vergangenheit waren die Auslandsaktivitäten großer deutscher Bauunternehmen in der Regel projektbezogen. Sie akquirierten und realisierten einzelne Großprojekte auf dem internationalen Markt und entwickelten im Laufe der Zeit die Fähigkeit, prinzipiell an jedem Punkt der Erde, große und komplexe Bauprojekte durchführen zu können. Dieser sog. „Traditionelle Auslandsbau“ basiert auf einem weitestgehenden Export der für das Projekt erforderlichen Ressourcen. Bauplanerisches, bautechnisches und organisatorisches Know-how werden in Form von „Blaupausen“ und Personal zur Baustelle entsandt. Dabei umfasst das Personal oftmals nicht nur die Führungskräfte, die Ingenieure und Poliere, sondern sogar gewerbliche Arbeitnehmer. Zur Baustelle exportiert werden weiterhin die Arbeitsgeräte und die qualitativ hochwertigen Baumaterialien. Zusammenfassend ausgedrückt gehen Bauunternehmen mit ihren mehr oder minder gesamten Ressourcen für ein einzelnes Projekt ins Gastland. In der Regel ist der „Traditionelle Auslandsbau“ mit Ländern verbunden, in denen keine leistungsfähige inländische Bauwirtschaft existiert. (vgl. Kulick, Reinhard, *Auslandsbau – Internationales Bauen innerhalb und außerhalb Deutschlands*, Kap. 2.2.1, Seite 10 ff.)

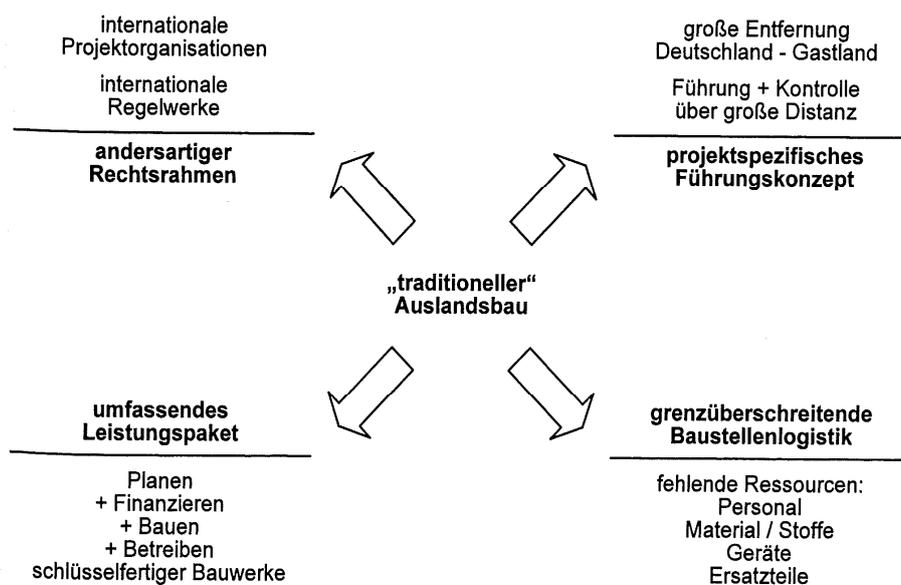


Abbildung 17: Besonderheiten des „Traditionellen Auslandsbaus“, Grafik: Kulik, Reinhard, *Auslandsbau, Internationales Bauen innerhalb und außerhalb Deutschlands*, Kap. 6.1, Seite 157, Wiesbaden 2003

Beim „Traditionellen Auslandsbau“ sind die Auslandsaktivitäten deutscher Bauunternehmen projektbezogen. Sie akquirieren und realisieren einzelne Großprojekte auf dem internationalen Markt. Die Unternehmen führen unter starker Bindung an die deutsche Basis in einem anderen Land, oftmals in einem Entwicklungs- oder Schwellenland, einzelne Bauvorhaben durch.

In der Regel treffen die Bauunternehmen auf einen andersartigen Rechtsrahmen und haben oftmals ein umfangreiches Leistungspaket zu erbringen.

Eine weitere Besonderheit beim „Traditionellen Auslandsbau“ besteht in der Anforderung, ein projektspezifisches Führungskonzept zu entwickeln, in dem die „Verantwortlichkeiten“ sinnvoll und praktikabel festgelegt werden. Zu berücksichtigen sind dabei die in den meisten Fällen große Entfernung zwischen Deutschland und dem Land der Baustelle sowie die organisatorischen Strukturen auf Seiten des Bauherrn und seiner Berater.

Darüber hinaus ist eine grenzüberschreitende Baustellenlogistik erforderlich. Nahezu alle für die Ausführung benötigten Führungskräfte, Geräte und höherwertigen Materialien sind von außen in das Gastland zu bringen.

3.1.2 Zweigniederlassungen

Eine Zweigniederlassung kann faktisch eine Auslagerung der Exportabteilung eines deutschen Unternehmens ins Ausland und aus betriebswirtschaftlicher Sicht ein eigenständiges Unternehmen, das im Ausland Waren vertreibt und über die Vollmacht zum Abschluss von Kaufverträgen verfügt, sein. Als Betriebsstätte ist die Zweigniederlassung im Ausland somit für die dort erzielten Gewinne steuerpflichtig. Der Geschäftsabschluss und die Buchführung haben nach jeweiligem Landesrecht zu erfolgen. Die Kapitalausstattung der Zweigniederlassung kann frei gestaltet werden. Eine Satzung ist nicht notwendig.

Aus rechtlicher Sicht ist die Zweigniederlassung kein eigenständiges Unternehmen, d.h. keine eigene juristische Einheit sondern vielmehr ein „verlängerter Arm des deutschen Mutterhauses“, welches entweder als juristische Person bei Kapitalgesellschaften oder bei Personengesellschaften auf der Ebene der Gesellschafter als Vertragspartner für alle im Ausland abgeschlossenen Arbeits- und Kundenverträge verantwortlich zeichnet. Der Niederlassungsleiter muss mit entsprechender Prokura zum Abschluss der gesetzlich vorgesehenen Rechtsgeschäfte ausgestattet werden.

Für eine Zweigniederlassung sprechen neben der hohen Marktpräsenz relativ unkomplizierte Gründungsformalitäten, eine flexible Organisationsstruktur, überschaubare Kosten, die freie Gestaltung der Kapitalisierung sowie die enge Bindung an die Ge-

schäftspolitik des Mutterhauses. Zudem ist eine steuerfreie Rückholung von Gewinnen nach Deutschland möglich. Unter der Voraussetzung, dass die Betriebsstätte einer aktiven wirtschaftlichen Tätigkeit nachgeht, eröffnet sich in der Möglichkeit eines Verlustausgleichs ein weiterer Vorteil.

Insbesondere für Erstinvestitionen in der Testphase und bei zeitlich begrenzten Projekten kann die Investitionsform der Zweigniederlassung vorteilhaft sein. Eine Tochtergesellschaft ist hingegen an vergleichsweise aufwendigere Formalitäten hinsichtlich Gründung und Liquidation gebunden.

Der bedeutendste Nachteil einer Zweigniederlassung liegt in der fehlenden Haftungsabschottung. Da die Zweigniederlassung wie oben erwähnt weder über eine eigene Rechtspersönlichkeit noch über ein Mindestkapital verfügt, haftet das Mutterhaus unbeschränkt für die Verbindlichkeiten der ausländischen Niederlassung. Neben diesem Haftungsrisiko erschweren die fehlende Rechtspersönlichkeit und Kapitalstruktur regelmäßig die externe Kapitalbeschaffung (Förderprogramme, Banken) und erweisen sich auch zuweilen als Hemmschuh bei der Vertrauensbildung zu Kunden im ausländischen Zielmarkt. Desweiteren zählen mögliche Probleme bei der internen steuerlichen Abgrenzung zwischen dem Ergebnis des Stammhauses und der Zweigniederlassung sowie die Pflicht, den Jahresabschluss des Stammhauses bei der Steuererklärung im Ausland offen zu legen, zu möglichen Schwachstellen der Zweigniederlassung.

3.1.3 „T + B Auslandsbau“ mit Tochter- und Beteiligungsgesellschaften

Seit etwa Mitte der 80er Jahre bildete sich stetig eine neue Auslandsbauform heraus, das Bauen über ausländische Tochter- und Beteiligungsgesellschaften. Die im Ausland aktiven deutschen Bauunternehmen gründen in anderen Ländern eigene Tochterunternehmen und / oder beteiligen sich an bestehenden einheimischen Unternehmen. Sie treten somit im Gastland als einheimische Unternehmen mit einer mehr oder minder großen Angebotspalette auf. Der auf diesem Wege „eingekaufte Auslandsbau“ ist in der Regel mit Ländern verbunden, die über eine eigene leistungsfähige inländische Bauwirtschaft verfügen.

Für deutsche Bauunternehmen beinhaltet das Bauen im Ausland in Form des „T+B Auslandsbaus“ in den meisten Fällen keine aktive Beteiligung an der produktiven Leistung. Die Tochter- und Beteiligungsgesellschaften besitzen größtenteils eigene Kompetenzen und können auch schwierige Projekte alleine realisieren. Nur bei komplizierten und risikoreichen Projekten wird unter Umständen auf die deutsche „Muttergesellschaft“ zurückgegriffen.

Der Einsatz deutscher Mitarbeiter vor Ort ist bei dieser Form des Auslandsbaus eher

gering. In vielen Fällen stellt sich der „T + B Auslandsbau“ im wesentlichen als eine Finanzbeteiligung dar, die strategisch zu planen, zu kontrollieren und zu verwalten ist. Ins Ausland werden deshalb oftmals nur Führungskräfte entsandt.

Schwierigkeiten deutscher Muttergesellschaften mit ihren ausländischen Tochtergesellschaften sind im Übrigen durchaus nicht selten. Eine fremde Sprache, anders gearbete politische, rechtliche, wirtschaftliche und administrative Systeme sowie andere Mentalitäten usw., erschweren oder verhindern oftmals ein direktes Übertragen deutscher Denk- und Vorgehensweisen. Nicht zuletzt gibt es in manchen Ländern die Neigung von Bauherrn, die Vergabe von Aufträgen an ausländische Unternehmen oder in ausländischen Besitz befindliche inländische Unternehmen zu erschweren. (vgl. Kulick, Reinhard, *Auslandsbau – Internationales Bauen innerhalb und außerhalb Deutschlands*, Kap. 2.2.2, Seite 12 ff.)

Eine Tochtergesellschaft ist sowohl aus betriebswirtschaftlicher als auch aus rechtlicher Sicht ein eigenständiges Unternehmen und unterliegt mit ihren Gewinnen der Steuerhoheit des Landes, in dem sie ihren Sitz hat. Tochterkapitalgesellschaften sind mit ihrem Welteinkommen regelmäßig im Ansässigkeitsstaat unbeschränkt steuerpflichtig. Tochterpersonengesellschaften werden auf der Ebene der Gesellschafter besteuert. Eine Haftungsabschottung zwischen Tochter- und Muttergesellschaft kann mit der Gründung einer Tochterkapitalgesellschaft in anderen Märkten erreicht werden. Die Tochtergesellschaft entsteht entweder durch die Gründung einer neuen Gesellschaft oder zuweilen auch durch die Übernahme einer existierenden Gesellschaft.

Zwar sind bei einer Tochtergesellschaft die Gründungsformalitäten und der organisatorische Aufwand komplexer und die betriebswirtschaftlichen Kosten somit auch höher als bei einer Zweigniederlassung, jedoch lohnt sich dieser Aufwand in mehrfacher Hinsicht. An oberster Stelle der Vorteile von Tochtergesellschaften steht die Möglichkeit zur Haftungsbeschränkung und somit zur Reduzierung des Geschäftsrisikos. Zudem erleichtert die eigene Kapitalstruktur den Zugang zu externen Ressourcen und schafft Vertrauen bei den Geschäftskunden. Der sowohl aus betriebswirtschaftlicher wie auch aus rechtlicher Sicht unabhängige Charakter einer Tochtergesellschaft verleiht der Niederlassung genügend Flexibilität, ihre Geschäftsstrategien schnelllebigen Markttrends adäquat anzupassen. Die wirtschaftliche Abhängigkeit der „Tochter“ von der „Mutter“ ermöglicht letzterer eine gewisse Kontrolle über das Auslandsengagement.

Die bei der Gründung einer ausländischen Tochtergesellschaft zu wählende Rechtsform hängt von der individuellen Interessenlage des deutschen Investors ab. Wie das deutsche Recht kennt auch das internationale Recht Personen- und Kapitalgesellschaften und unterscheidet weitgehend ähnliche Rechtsformen. Für die Gründung ei-

ner Tochtergesellschaft wird jedoch insbesondere aus Haftungsgründen nicht allzu häufig auf Personengesellschaften zurückgegriffen. Zudem ist bei der Ausschüttung von Dividenden von französischen Tochterkapitalgesellschaften an die „deutsche Mutter“ dank der EU-Mutter-Tochter-Richtlinie keine Quellensteuer in Frankreich abzuführen, was auch für die Kapitalgesellschaftsstruktur spricht. Das Gesellschaftsrecht ist in Frankreich verankert im Code Civil sowie im Code de Commerce. Bestimmungen bezüglich des Verhältnisses Eigenkapital / Fremdkapital sind weder im Handels- noch im Steuerrecht enthalten. *Nähere Informationen hierzu auch unter:*

www.ihk.trier.de/international/erfolgimfrankreichgeschäft/17.03.2008 – Frau Christina Grewe

3.2 Unternehmensgründungen im Ausland

Kleine und mittelständische Bauunternehmer und Bauträger nehmen eine Markterschließung ausländischer Märkte im ersten Schritt üblicherweise in der Form einer Entsendung von Arbeitskräften – also durch eine zunächst vorübergehende Tätigkeit im jeweiligen Zielland – vor oder arbeiten dort mit Kooperationspartnern zusammen. Häufig sind diese ersten Erfahrungen positiv, sodass in einem zweiten Schritt eine Unternehmensgründung im Zielland angedacht wird. Hierzu werden im Folgenden einige wesentliche Angaben zu den Randbedingungen der jeweiligen Gründung und insbesondere zur Wahl der Gesellschaftsform gemacht.

Es wird dringend empfohlen, eine Unternehmensgründung im Ausland gemeinsam mit einschlägigen Beratern und Experten (z.B. von Außenhandelskammern empfohlene Rechtsanwälte, Steuerberater, Unternehmens- bzw. Kooperationsberater) vorzunehmen.

3.2.1 Unternehmensgründung in Frankreich

Grundsätzlich herrscht in der ganzen EU für alle EU-Bürger Niederlassungsfreiheit. Deutsche Unternehmen können daher in Frankreich ein selbständiges Unternehmen oder eine Niederlassung gründen. Die Errichtung von Zweigniederlassungen und die Gründung von Gesellschaften mit einem Kapital von weniger als 1,5 Millionen € ist weder an eine Voranmeldung noch an eine Vollzugsmeldung geknüpft.

Folgende Formalitäten sind insbesondere bei einer Unternehmensgründung in Frankreich zu beachten:

- Ankündigung im „Bulletin Officiel des Annonces Civiles et Commerciales (B.O.D.A.C.C.),
- Eintragung im Handelsregister spätestens zwei Monate nach Aufnahme der Ge-

schäftstätigkeit unter Vorlage der Gesellschaftssatzung, Ernennungsurkunde der Geschäftsführer sowie die Gründungsankündigung und

- Einzahlung des Mindestkapital bei einer Bank.

Das Unternehmen erhält dann eine Nummer des Instituts für Statistik (INSEE) und eine Handelsregisternummer.

Zu den **Personengesellschaften** gehören die Offene Handelsgesellschaft (Société en Norm Collectif, SNC), die Kommanditgesellschaft (Société en Commandite, SCS) und die Wirtschaftliche Interessengemeinschaft (Groupement d'Intérêt Économique, GIE). Besondere Formen sind die Stille Gesellschaft (Société en Participation, SP) und die Gesellschaft Bürgerlichen Rechts (Société Civile, SC).

Bei den **Kapitalgesellschaften** ist in Frankreich die S.A.R.L. (Société à Responsabilité Limitée) am häufigsten vertreten. Das Mindeststammkapital liegt bei einem Euro, das Kapital kann in den Statuten frei vereinbart werden. Ab Eintragung in das Handelsregister besitzt die Gesellschaft Rechtsfähigkeit. Auch eine Einmann-S.A.R.L. ist möglich (Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée, EURL). Die Haftung ist auf die jeweilige Kapitaleinlage der Gesellschafter beschränkt, d.h. sie haften für die Schulden der Gesellschaft nicht persönlich. (vgl. *Euro Info Centre Stuttgart, Exportoffensive Handwerk, Länderinformation Frankreich, Stand Februar 2007*)

Der Auswahl der optimalen Organisationsstruktur gehen immer steuerliche und rechtliche Erwägungen voraus. So kann in Einzelfällen auch eine Personengesellschaft als Rechtsform für eine Investition in Frage kommen. Eine Beratung durch kompetente Fachleute ist im Vorfeld der Investition unerlässlich.

Formelle Schritte zur Unternehmensgründung

Nach Festlegung der Niederlassungsform sowie der Wahl der Rechtsform- und des Unternehmensstandorts kann der Gründungsprozess eingeleitet werden. Grundsätzlich ist die Gründung einer Niederlassung in Frankreich für EU-Unternehmen und EU-Bürger dank der Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit sowie der Freizügigkeit der Arbeitnehmer mit wenig administrativem Aufwand verbunden. Nachfolgend findet sich ein Überblick über die wichtigsten Schritte, die vor der Aufnahme einer Geschäftstätigkeit in Frankreich zu beachten sind.

Genehmigungs- bzw. Meldepflichten

Die Gründung oder die Ausdehnung des Tätigkeitsbereichs von Gesellschaften, Filialen oder Unternehmen ist in Anlehnung an die Rechtsverordnung Nr. 96-117 vom 14.02.1996 grundsätzlich weder genehmigungs- noch meldepflichtig.

Eine zwingende Genehmigungspflicht besteht lediglich für Aktivitäten, die die Beeinträchtigung der öffentlichen Interessen zur Folge hätten. Zu den hiervon betroffenen Bereichen zählen die öffentliche Sicherheit und Ordnung, die Volksgesundheit und der reibungslose Ablauf der Verwaltungstätigkeit. Der französische Wirtschaftsminister verfügt bei den genehmigungspflichtigen Investitionen über eine Untersagungs- sowie eine Sanktionsbefugnis.

Vorbereitende Schritte zur Unternehmensgründung

Vor der Eintragung eines Unternehmens über eines der Centres de Formalités des Entreprises sind einige vorbereitende Schritte notwendig. Hierzu gehören:

- Eröffnung eines Bankkontos und bei Kapitalgesellschaften Einzahlung des Gesellschaftskapitals,
- Anmietung von Geschäftsräumen und Unterzeichnung des Mietvertrages,
- Vorbereitung der erforderlichen Dokumente (Personalausweiskopien sowie Erklärung über die Befähigung zur Ausübung einer Organfunktion) der Vertretungsorgane der Gesellschaft (Gesellschafter und Geschäftsführer),
- Erstellung und Unterzeichnung der Gesellschaftssatzung,
- Bekanntmachung der Unternehmensgründung im BODAC (Bulletin Officiel des Annonces Commerciales) sowie
- Übermittlung der Satzung an die örtliche Steuerbehörde.

Die Eintragung des Unternehmens über die öffentlichen CFE

Zur Vereinfachung des Gründungsprozesses eines Unternehmens wurden in Frankreich zentrale Antragsstellen, die sog. Centre de Formalités des Entreprises (CFE), geschaffen, die die bei einer Unternehmensgründung anfallenden Meldungen und Anträge entgegennehmen und an die zuständigen Stellen weiterleiten. Für die Eintragung eines Unternehmens sind dem CFE folgende Unterlagen zu präsentieren: Gesellschaftssatzung, Beschluss über die Bestellung der Vertretungsorgane, Bankbestätigung über die Einzahlung des Gesellschaftskapitals, Personalausweiskopien der Vertretungsorgane sowie Erklärung über die Befähigung zur Ausübung einer Organfunktion, Nachweis über die Verfügbarkeit des Geschäftsraums in Form eines Miet- oder Kaufvertrages, Bekanntmachung im BODAC.

Mit der Registrierung des Unternehmens über die Centres de Formalités des Entreprises werden automatisch die zuständigen Behörden der Steuerverwaltung, der Sozialversicherung und der Arbeitsverwaltung über die Gründung der Niederlassung informiert. Eine Liste der örtlichen Centre de Formalités des Entreprises ist im Internet zugänglich unter: <http://annuaire-cfe.insee.fr/AnnuaireCFE/jsp/controleur.jsp>.

Mit der Eintragung des Unternehmens ins Registre du Commerce et des Sociétés (Handels- und Gesellschaftsregister), der entsprechenden Meldung bei den zuständigen Behörden durch das CFE sowie der Beschaffung der Bescheinigung über die Errichtung der Gesellschaft, dem sog. „Formulaire K-bis“, ist der Startschuss zur vollen Handlungsfähigkeit einer Niederlassung in Frankreich gegeben.

Alle gewerblich tätigen Unternehmen gleich welcher Rechtsform müssen ins örtliche Handelsregister eingetragen werden. Anders als in Deutschland obliegt die Führung des Handels- und Gesellschaftsregisters dem Tribunal de Commerce (Geschäftsstelle des Handelsgerichts). Nur in den Départements Haut-Rhin, Bas-Rhin und Moselle sind wie in Deutschland die Tribunaux d'Instance (Amtsgerichte) zuständig. Französische Handelsregisterauszüge geben Auskunft über den Tag der Eintragung, die Handelsregister- und Firmennummer, den Firmennamen, Gesellschaftssitz und die jeweilige Rechtsform, den Betrag des Grund- oder Stammkapitals, die Verwaltungs- und Vertretungsorgane, Vorstände, Verwaltungsräte und Aufsichtsräte, die eventuelle Notwendigkeit eines Abschlussprüfers, den Gegenstand des Unternehmens, die Dauer der Gesellschaft, den Stichtag für den Jahresabschluss, sowie ggf. einen Unterdeckungsvermerk. Einblick in das französische Handelsregister gibt auch das Internet unter: www.infogreffe.fr

Auch auf den Geschäftspapieren sind die Höhe des Stamm- bzw. Grundkapitals, die Handelsregisternummer sowie die statistische Firmennummer (SIREN) zwingend aufzuführen. Die neunstellige Firmennummer ist weitestgehend mit der Umsatzsteueridentifikationsnummer identisch. Vor die SIREN werden bei der ID-Nr. lediglich ein FR oder eine zweistellige Kennziffer hinzugefügt.

Die Gewerbeerlaubnis

Staatsangehörige der EU-Mitgliedstaaten brauchen keine Gewerbeerlaubnis. Sie können im Regelfall ohne jede Beschränkung unter den gleichen Bedingungen ein Gewerbe ausüben wie französische Staatsangehörige.

Nicht-EU-Staatsangehörige benötigen für die Ausübung einer geschäftlichen Tätigkeit in Frankreich einen Gewerbeschein (carte de commerçant étranger), der bei der örtlichen Préfecture beantragt werden muss.

In einigen Gewerben ist wie in Deutschland ein Diplom oder eine besondere Genehmigung nötig (beispielsweise Apotheker, Arzt, Architekt, Rechtsanwalt, Banken Versicherungen, chemische Industrie usw.)

Der gewerbliche Mietvertrag

Die gesetzliche Mindestlaufzeit des gewerblichen Mietvertrags beträgt neun Jahre. Der Eigentümer ist für diese Zeit fest an den Vertrag gebunden. Der Mieter kann den Vertrag jeweils zum Ende einer Teillaufzeit von drei Jahren unter Einhaltung einer Frist von sechs Monaten kündigen. Nach Ablauf der gesamten Vertragsdauer hat der Mieter einen Anspruch auf Verlängerung des Mietvertrags, wenn er diesen form- und fristgerecht gegenüber dem Vermieter geltend macht.

Die Mietverträge sehen im Allgemeinen eine vierteljährliche Vorauszahlung sowie eine Kautions von drei Monatsmieten vor. Die Kautions wird in Frankreich üblicherweise nicht verzinst. Zudem sehen gewerbliche Mietverträge eine jährliche Mieterhöhung in Anlehnung an den Baukostenindex vor. Im gleichen Zuge wird auch die Kautions entsprechend erhöht. Nebenkosten können von Vermieter zu Vermieter jeweils stark variieren. Bei Neugründungen kann die private Wohnung eines Niederlassungsleiters für einen Zeitraum bis zu fünf Jahren als vorläufige Geschäftsadresse dienen.

Die Aufenthaltsgenehmigung "Carte de séjour"

Ausländer brauchen für einen Aufenthalt von über drei Monaten in Frankreich eine Aufenthaltsgenehmigung (Carte de Séjour). EG-Staatsangehörige brauchen in Anlehnung an das „Loi Sarkozy“ vom 26.11.2003 keine Aufenthaltsgenehmigung mehr, wenn Sie in Frankreich als Arbeitnehmer oder Praktikant tätig sind.

3.2.2 Unternehmensgründungen in Großbritannien

Grundsätzlich bestehen auch in Großbritannien verschiedene Gesellschaftsformen; die bekanntesten, die „Private Company Limited by Shares“ (Ltd.) – sie entspricht in etwa der deutschen GmbH – sowie die „Public Limited Company“ (plc) – entspricht der deutschen Aktiengesellschaft – werden nachfolgend behandelt. Unberücksichtigt bleiben dagegen die Gesellschaftsformen „Limited Partnership“ (LP) – die keine große Verbreitung gefunden hat, da mindestens für den General Partner, der unbeschränkt haftet, die Vorteile der Haftungsbeschränkung nicht greifen – sowie die „Limited Company“ und die „Limited Liability Partnership“.

Private Company Limited by Shares (Ltd.)

Die nach der Öffnung des europäischen Marktes auch in Deutschland bekannte und beliebte „Private Company Limited by Shares“ (Ltd.) ist in Großbritannien weit verbreitet, u. a. weil für die Ltd. keine Mindest- oder Höchstkapitalvorschriften bestehen und

weil die Gesellschafter – es sind mindestens zwei Personen erforderlich, der „director“ sowie der „company secretary“, die jedoch beide nicht über einen Wohnsitz in Großbritannien verfügen müssen – nur im Wert ihrer Anteile haften.

Die weitere Haftung der Handelnden ist ebenfalls Grund für die Beliebtheit der Ltd.: Direktoren müssen die Jahresberichte (annual accounts, annual return, notice of change of directors / secretary / registered office) rechtzeitig an das Registergericht liefern. Im Allgemeinen haften Direktoren nicht für Schulden, die sie für die Gesellschaft machen, persönliche Haftung trifft sie nur, wenn sie sich „unangemessen“ verhalten haben oder wenn sie eine Bürgschaft übernommen haben. Ein „unangemessenes“ Verhalten liegt z.B. vor, wenn Direktoren:

- trotz eines gerichtlichen Verbotes als Direktoren handeln,
- die Geschäfte weiterführen obwohl sie wissen dass eine Liquidation wegen Insolvenz wahrscheinlich ist,
- bewusst an betrügerischen Geschäften („fraudulent trading“) teilnehmen, d. h. wenn sie Schulden machen, obwohl sie wissen, dass die Gesellschaft wahrscheinlich nicht wird zahlen können,
- ihre Vertretungsbefugnisse überschreiten und
- nicht sicherstellen, dass den Aufbewahrungspflichten nachgekommen wird.

Auch die Gründungsformalitäten sind ausgesprochen unkompliziert: neben einem von den ursprünglichen Aktionären unterzeichneten schriftlichen Vertrag („the memorandum of association“) sind die Gesellschaftsstatuten („articles of association“) sowie das „Formular 10“ – das Angaben zum ersten Direktor sowie zum Sekretär und der Geschäftsstelle („registered office“ mit Sitz in Großbritannien) enthält – erforderlich. Mit Hilfe eines Registrierungsantrags („Formular 12“) und nach Entrichtung der Registrierungsgebühr (ca. 75 £) erfolgt dann der Eintrag in das „Companies Register“. (vgl. *Euro-juris Deutschland e. V. (Hrsg.): Kompendium der Gesellschaftsformen. Teil IV: Großbritannien. Düsseldorf, 2003*)

Trotz der großen Beliebtheit und der im Vergleich zu einer deutschen GmbH sehr preiswerten und unkomplizierten Gründung wird die Ltd. als Gesellschaftsform für kleine und mittelständische Unternehmen nicht uneingeschränkt empfohlen; so stellt die IHK des Saarlandes fest: „In England ist übrigens grundsätzlich anerkannt, dass die Limited keine passende Rechtsform für kleinere Unternehmen darstellt.“ (vgl. *IHK Saarland (Hrsg.): Gesellschaftsrecht – GR 29/Limited Company. Saarbrücken, 2004*)

Public Limited Company (PLC)

Diese Gesellschaftsform ist bei großen, börsennotierten Unternehmen verbreitet; sie entspricht somit ungefähr einer deutschen Aktiengesellschaft. Obwohl einige Regelungen jenen der Ltd. entsprechen (z.B. mindestens zwei Gesellschafter, Registrierungspflicht, Haftungsbeschränkung auf die Gesamtsumme der ausgegebenen Aktien) bestehen wesentliche Unterschiede:

- das Mindestkapital beträgt 50.000,- £, wobei mindestens 25 % bei Ausgabe der Aktien gezahlt werden müssen,
- anders als die Ltd. darf die PLC Aktien anbieten – (ein Umstand der in der Natur von Aktiengesellschaften liegt),
- die Anforderungen hinsichtlich der Buchhaltung sind wesentlich strenger als bei anderen Gesellschaftsformen und
- das bei einem Börsengang einzuhaltende Regelwerk ist sehr kompliziert und erfordert spezialisierte Beratung; daher ist ein Börsengang (listing) erfahrungsgemäß mit Kosten von mindestens 50.000,- £ verbunden.

Vor diesem Hintergrund ist nachvollziehbar, dass die Eignung dieser Gesellschaftsform für das Auslandsengagement kleiner und mittelständischer Bauträger und Bauunternehmen eher begrenzt ist.

3.2.3 Unternehmensgründungen in den Niederlanden

Ebenso wie in Deutschland existieren auch in den Niederlanden die Rechtsformen der Personengesellschaften sowie der juristischen Personen.

Unter dem Begriff der Personengesellschaften sind folgende niederländische Gesellschaften erfasst:

- Eenmanszaak,
- Vennootschap onder firma (v.o.f.),
- Commanditaire vennootschap (C.V.) und
- Maatschap.

wohingegen folgende Unternehmensformen zu den juristischen Personen zählen:

- Besloten Vennootschap (B.V.) und
- Naamloze Vennootschap (N.V.).

Eenmanszaak

Wie auch in Deutschland das Einzelunternehmen ist diese Gesellschaftsform in den Niederlanden weit verbreitet; auch sonst existieren starke Parallelen, z.B. hinsichtlich

der Haftung: der Unternehmer haftet mit seinem gesamten geschäftlichen und privaten Vermögen für Unternehmensrisiken. Es besteht – mit Ausnahme der Ausübung freier Berufe – Eintragungspflicht ins Handelsregister, das von der „Kamer van Koophandel“ geführt wird.

Nach dem niederländischen Steuermodell (Boxensystem) werden Gewinne der Einzelfirma nach Box I versteuert (Steuersätze in Abhängigkeit des Einkommens zwischen 33,6 % und 52 %). Die niederländische Steuerbehörde (belastingdienst) gewährt Unternehmern daneben verschiedene Steuervergünstigungen.

Vennootschap onder firma (v.o.f.)

Obwohl diese einer deutschen offenen Handelsgesellschaft vergleichbare Gesellschaft formfrei durch zwei oder mehr Gesellschafter gegründet werden kann, empfiehlt sich ein schriftlicher oder sogar notarieller Vertrag.

Gesellschafter einer v.o.f können z.B. auch zwei „BV's“ sein. Es besteht Eintragungspflicht im Handelsregister. Im Gesellschaftsvertrag werden die internen Beziehungen – auch die Vertretungsbefugnisse der Gesellschafter – festgelegt. Scheidet ein Gesellschafter aus, so bleibt er für alle vor seinem Ausscheiden eingegangenen Verbindlichkeiten haftbar. Alle Gesellschafter – und nicht lediglich die vertretungsberechtigten Gesellschafter – haften in vollem Umfang mit ihrem Privatvermögen gesamtschuldnerisch für Gesellschafterschulden. Diese Gesamtschuldnerhaftung ist zwingend vorgeschrieben, den Gläubigern steht damit für die Haftung neben dem Gesellschaftsvermögen auch das Privatvermögen der Gesellschafter zur Verfügung. Umgekehrt haben Privatgläubiger der Gesellschafter während des Bestehens der v.o.f. jedoch keinen Zugriff auf das Gesellschaftsvermögen.

Hinsichtlich der steuer- und sozialversicherungsrechtlichen Fragen wird im Grunde jeder Gesellschafter einer v.o.f. als Unternehmer angesehen; er zahlt also z.B. gesondert Einkommensteuer über seinen Gewinnanteil.

Commanditaire vennootschap (C.V.)

Diese Gesellschaftsform hat große Ähnlichkeit mit der in Deutschland bekannten Kommanditgesellschaft. Wenn bei einer Personengesellschaft die Haftung eines der Gesellschafter beschränkt wird, wird diese Unternehmensform als „Commanditaire vennootschap“ bezeichnet. Hierzu existiert kein gesondertes Regelwerk, vielmehr sind die spezifischen Regelungen der v.o.f. im „Wetboek van Koophandel“ eingefügt.

Auch für die C.V. ist ein Eintrag bei der Kamer van Koophandel erforderlich, wobei le-

diglich die Zahl der Kommanditisten sowie der Gesamtwert der Einlagen, nicht jedoch die Namen der Kommanditisten aufgeführt sind. Ein beschränkt haftender Gesellschafter („commanditaire“ oder „stil vennoot“) kann nicht an der Geschäftsführung der Gesellschaft teilnehmen, ausschließlich die persönlich haftenden Komplementäre (beheerende vennoten) führen die Geschäfte und haften gesamtschuldnerisch für Gesellschaftsschulden. Sobald ein Kommanditist in der Geschäftsführung mitwirkt oder sein Name in der Firma der C.V. geführt wird, haftet er wie ein Komplementär persönlich. Im Falle eines Konkurses gilt für die Komplementäre dasselbe wie für die Gesellschafter der v.o.f.: den Kommanditisten erfasst der Konkurs nicht. Allerdings steht er als „post-concurrent-schuldeiser“ in der Rangfolge hinter den Gesellschaftsgläubigern und erhält seine Einlage erst zurück, wenn die Ansprüche aller Gesellschaftsgläubiger befriedigt sind.

Als Besonderheit ist anzumerken, dass das niederländische Gesellschaftsrecht bei einer C.V. von mehreren persönlich haftenden Gesellschaftern ausgeht; sofern lediglich ein haftender Gesellschafter und sonst lediglich „untätige“ Kommanditisten vorhanden sind, wird der C.V. kein Sondervermögen zugestanden und der Komplementär haftet primär mit seinem Privatvermögen.

Komplementäre zahlen – wie bei der v.o.f. – Einkommensteuer auf ihren Gewinn, wohingegen Kommanditisten nicht als Unternehmer betrachtet werden und daher nicht deren Steuervorteile beanspruchen können; allerdings können sie bei Investitionen steuerliche Vorteile erhalten.

Maatschap

Die Maatschap ist dadurch gekennzeichnet, dass mehrere Personen durch den Einsatz von eingebrachten Mitteln gemeinsam ein Ziel verfolgen – vergleichbar also mit der deutschen Gesellschaft bürgerlichen Rechts. Die Gesellschafter haften persönlich für sämtliche Verbindlichkeiten der Gesellschaft. Diese braucht nicht in das Handelsregister eingetragen werden; sie ist in den Niederlanden häufig anzutreffen bei der Zusammenarbeit in den freien Berufen, ist darauf aber nicht zwingend beschränkt.

Besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid (B.V.)

Die B.V. ist einerseits das Pendant zu einer deutschen GmbH, andererseits entspricht sie inhaltlich eher einer niederländischen Aktiengesellschaft (N.V.) – mit dem Unterschied, dass die B.V. keine Aktien ausgeben darf.

So orientieren sich die Vorschriften der B.V. an jenen der N.V. und sind teilweise sogar identisch, was dazu führt, dass z.B. die Satzung einer B.V. wesentlich differenzierter und umfangreicher ist, als ein GmbH-Vertrag. Gesellschafter und /oder Geschäftsführer einer B.V. können Ausländer (z.B. Deutsche) ohne Wohnsitz in den Niederlanden sein; auch ist es möglich, die B.V. als „Einmann-Gesellschaft“ zu gründen, z.B. als Tochter eines deutschen Unternehmens. Das eingezahlte Mindestkapital beträgt 18.000,- EURO, die Einbringung von Sacheinlagen ist möglich.

Für die B.V. wird durch einen Notar ein Satzungsentwurf erstellt und dem niederländischen Justizministerium zur Genehmigung vorgelegt. In der Regel erteilt das Ministerium nach einigen Tagen (!) eine Unbedenklichkeitsbescheinigung (verklaring van geen bezwaar) darüber, dass:

- die Satzung mit dem Gesetz in Einklang steht (statutenonderzoek),
- die beteiligten Personen die Gewähr dafür bieten, dass die Gesellschaft nicht für rechtswidrige Ziele verwendet werden wird (antecedentenonderzoek) und
- die Tätigkeit der Gesellschaft Gläubiger nicht benachteiligt.

Anschließend muss die Gesellschaft bei der jeweiligen „Kamer van Koophandel“ in das Handelsregister eingetragen werden. Die Gründungskosten belaufen sich – in Abhängigkeit der Komplexität des Gesellschaftervertrages – auf ca. 2.000,- EURO.

Von besonderer Brisanz ist die Haftung der Gründer und Geschäftsführer während der Gründungsphase: die Gründer haften gesamtschuldnerisch neben der Gesellschaft für Geschäfte, die sie vor der Entstehung der Gesellschaft vorgenommen haben, bis die entstandene Gesellschaft diese Geschäfte genehmigt.

Auch wenn die Geschäfte genehmigt wurden, haften die Gründer, wenn sie bei der Vornahme der Geschäfte wussten oder wissen mussten, dass die Gesellschaft ihre Verpflichtungen aus diesen Geschäften nicht erfüllen kann. Dieses Wissen wird vermutet, wenn die Gesellschaft innerhalb des ersten Jahres nach der Gründung in Konkurs geht.

Auch die Geschäftsführer der Gesellschaft haften gesamtschuldnerisch neben der Gesellschaft für Geschäfte, die vorgenommen wurden, bevor die Unterlagen zur Eintragung in das Handelsregister eingereicht sind und bevor 25 % des Grundkapitals (geplaatst kapitaal) eingezahlt ist, wobei wenigstens der Betrag des gesetzlichen Mindestkapitals (18.000,- EURO) erreicht werden muss.

Nach Errichtung der B.V. gilt allerdings, dass die Geschäftsführer für Handlungen, die

sie im Namen der Gesellschaft vornehmen, nicht persönlich haften. Allerdings haben die im Rahmen der Missbrauchsgesetzgebung eingeführten Regelungen im Falle des Konkurses der Gesellschaft auch hier zu einer Verschärfung geführt.

Die Geschäftsführer haften persönlich, wenn ihre Gesellschaft in Konkurs gerät und anzunehmen ist, dass durch ihre „sittliche (kennelijk) nicht gehörige Aufgabenerfüllung“ der Konkurs (mit-)verursacht wurde. So wird z.B. die nicht gehörige Erfüllung der Aufgaben dann sicher vermutet, wenn die Geschäftsführung ihre Pflicht zu einer geordneten Buchführung nicht erfüllt hat oder den Jahresabschluss verspätet vorgelegt hat.

Eine Besonderheit ist auch, dass sich die Haftung nicht alleine auf die satzungsgemäßen Geschäftsführer beschränkt. Verantwortlich ist vielmehr jeder, der tatsächlich in der Gesellschaft seinen Einfluss geltend macht und dadurch die Beschlüsse der Geschäftsführung bestimmt. Es ist hierbei nicht erforderlich, dass der Betreffende eine Funktion in der Gesellschaft bekleidet; in Frage kommen z.B. somit auch mächtige Anteilseigner und in Konzernen die Muttergesellschaft; die Haftung gilt entsprechend auch für den Aufsichtsrat.

Eine freie Übertragung von Gesellschaftsanteilen darf nicht erfolgen; es ist gesetzlich vorgeschrieben, dass die notariell zu beurkundende Übertragung in einer einschlägigen Bestimmung (blokkeringsregeling) der Satzung geregelt sein muss. Sofern diese Regelung hier keine weiteren Einschränkungen vorsieht, können Anteile an einer B.V. lediglich auf Ehegatten, nächste Familienangehörige, andere Anteilseigner oder auf die Gesellschaft selbst übertragen werden. Auch ist die Regelung möglich, dass die Anteile zunächst den übrigen Beteiligten angeboten werden müssen oder dass die Gesellschaft einer Übertragung zustimmen muss – wobei eine Übertragung von B.V.-Anteilen nicht vollkommen ausgeschlossen werden kann.

Die B.V. hat – und auch hier zeigt sich die große Nähe zur Aktiengesellschaft N.V. – drei Organe:

- die Jahreshauptversammlung (algemene vergadering van de andeelhouders),
- die Geschäftsführung (bestuur, directie) und - soweit in der Satzung vorgesehen -
- den Aufsichtsrat (raad van commissarissen).

Jährlich mindestens einmal muss die Jahreshauptversammlung einberufen werden; sie ernennt und entlässt die Geschäftsführung und den Aufsichtsrat, stellt die Jahresabschlüsse (jaarstukken) fest und erteilt Entlastung (décharge), bestimmt das Gehalt der

Geschäftsführer, beschließt über Satzungsänderungen und die Auflösung der Gesellschaft sowie über alle weiteren Punkte, die ihr satzungsgemäß übertragen sind.

Die Geschäftsführung vertritt die Gesellschaft; dieses Recht kommt nicht nur der Geschäftsführung insgesamt, sondern auch jedem ihrer Mitglieder allein zu. Wenn mehrere Geschäftsführer bestellt sind, kann die Satzung regeln, dass nur zwei oder mehrere Geschäftsführer die Gesellschaft vertreten – gegenüber Dritten ist diese Regelung allerdings nur dann gültig, wenn sie in das Handelsregister eingetragen wurde.

Aus steuerlicher Sicht unterliegt die B.V. der niederländischen Körperschaftssteuer, deren Tarif gestaffelt ist:

	ab EURO ...	bis EURO ...	Tarifsatz
1. Tarifstufe	0	40.000,-	20,0 %
2. Tarifstufe	40.000,-	200.000,-	23,0 %
3. Tarifstufe	200.000	unbegrenzt	25,5 %

Ein negativer zu versteuernder Gewinn kann mit dem positiven Einkommen des letzten vorausgegangenen Jahres oder den neun folgenden Jahren verrechnet werden. Werden Gewinne z.B. an eine deutsche Muttergesellschaft transferiert, so gelten die Regelungen der europäischen Mutter-Tochter-Richtlinie (90/435/EWG).

Zusammenfassend wird die niederländische Steuergesetzgebung als sehr reizvoll angesehen. (vgl. KroeseWevers (Hrsg.): *Niederländisches Steuerrecht 2008*. Oldenzaal, 2008)

Naamloze Vennotschap (N.V.)

Diese Gesellschaftsform ähnelt stark der einer deutschen Aktiengesellschaft. Die N.V. kann Anteile als Namenspapiere (aandelen op naam) oder als Inhaberpapiere (aandelen aan toonder) ausgeben. Ansonsten gelten die meisten der bei der B.V. beschriebenen Regelungen analog, z.B. gilt auch hier, dass eine Unbedenklichkeitsbescheinigung vom Justizministerium eingeholt werden muss, bevor eine N.V. gegründet werden kann.

Das Stammkapital einer N.V. beträgt mindestens 45.000,- EURO, wobei die Gründer für mindestens 20 % zeichnen müssen; die Einzahlung kann in bar oder in Gütern erfolgen. Die mit der Gründung einer N.V. verbundenen Kosten ergeben sich aus den Gründungsgebühren – diese entsprechen einer Steuer von einem Prozent des eingezahlten Kapitals – sowie einer von der Höhe des Stammkapitals abhängigen Notarge-

bühr.

Abweichend von den B.V.-Regelungen können Inhaberaktien einer N.V. nach allgemeinen sachrechtlichen Regelungen übertragen werden. Die Übertragung von Namensaktien muss notariell beurkundet werden. Auch eine „Blokkeringsregeling“ – wie aus der B.V. bekannt – kann vereinbart werden. (vgl. *EU-Referat Kreishandwerkerschaft Borken: Niederlassung in den Niederlanden. Borken, 20049*)

3.3 Arbeitsrechtliche Aspekte

3.3.1 „Schengener Abkommen“ und Reisefreiheit

Im Übereinkommen von Schengen, besser bekannt als „Schengener Abkommen“, vereinbarten mehrere europäische Staaten, auf Kontrollen des Personenverkehrs an ihren gemeinsamen Grenzen zu verzichten. Das Abkommen ist nach dem luxemburgischen Moselort Schengen benannt, wo es 1985 unterzeichnet wurde.

Das „Schengener Abkommen“ wird inzwischen in allen Mitgliedsländern der Europäischen Union (EU), welche bereits vor 2004 Mitglied waren, angewandt, mit Ausnahme Irlands und des Vereinigten Königreichs. Ab dem 21. Dezember 2007 wird das „Schengener Abkommen“ in allen EU-Ländern mit Ausnahme Bulgariens, Irlands, Rumäniens, des Vereinigten Königreichs und Zyperns angewandt. Als Nicht-EU-Staaten nehmen zusätzlich Island und Norwegen teil. Die Schweiz als weiteres Nicht-EU-Mitglied zieht voraussichtlich im November 2008 nach.

Während innerhalb des „Schengen-Gebiets“ die Grenzkontrollen weggefallen sind, wird an den Außengrenzen zu Drittstaaten genau kontrolliert. Dazu wurde ein elektronischer Fahndungsverbund (das „Schengener Informationssystem“) geschaffen. An den Flughäfen gibt es getrennte Abfertigungen für Bürger der Europäischen Union und der assoziierten „Schengen-Staaten“ (Norwegen und Island) und für Reisende aus Drittstaaten. Ist ein so genanntes „Schengen-Visum“ von einem Mitgliedsland erteilt worden, besteht Reisefreiheit und Aufenthaltserlaubnis in allen „Schengen-Staaten“.

In allen „Schengen-Ländern“ erfolgen verschärfte innerstaatliche Zoll- und Polizeikontrollen. Sie werden durch die länderspezifischen Behörden wahrgenommen, z.B. in Deutschland durch die Bundespolizei und den Zoll. Das „Schengen-System“ beinhaltet u.a. Aufenthaltsverbote für den gesamten „Schengen-Raum“. Daher kann an jedem Punkt der „Schengen-Außengrenze“ die Einreise verweigert werden, wenn kein „Schengen-Visum“ vorhanden ist oder anderweitige Gründe gegen eine Einreise- und / oder Aufenthaltsgewährung sprechen.

In Ausnahmefällen, wie zum Beispiel während internationaler Großveranstaltungen, kann das Abkommen vorübergehend außer Kraft gesetzt und Grenzkontrollen können vorübergehend wieder eingeführt werden. Dies geschah z.B. bei Fußball-Europa- und Weltmeisterschaften, sowie im Vorfeld des G8-Gipfels in Heiligendamm im Juni 2007. (s.a.: de.wikipedia.org/wiki/Schengener_Abkommen, 17.01.2008)

3.3.2 Arbeitnehmerfreizügigkeit, Niederlassungsfreiheit und Dienstleistungsfreiheit

Diese Begriffe beschreiben Grundrechte, die im Recht der Europäischen Gemeinschaft verankert sind und die folglich für deutsche Personen und Unternehmen in Europa gelten.

Die **Arbeitnehmerfreizügigkeit** beinhaltet unter anderem das Recht eines jeden EU-Bürgers, in einem anderen Mitgliedsstaat eine Beschäftigung anzunehmen und auszuüben. Aus diesem Grund benötigen deutsche Arbeitnehmer keine Arbeitsgenehmigung, wenn sie in Großbritannien eine Beschäftigung ausüben wollen.

Niederlassungsfreiheit ist die Freiheit aller EU-Bürger sowie aller Gesellschaften, die ihren Hauptsitz in einem Mitgliedsstaat haben, sich am Wirtschaftsleben eines anderen Mitgliedsstaates nach den für dessen Staatsangehörige geltenden Regeln zu beteiligen.

Dienstleistungsfreiheit im Sinne des Art 49 des EG- Vertrages bedeutet die Freiheit aller EU-Bürger, im Rahmen einer selbständigen Tätigkeit Dienstleistungen innerhalb des Gemeinschaftsgebiets zu erbringen, ohne dass hierfür eine Niederlassung in einem anderen Mitgliedsstaat erfolgt.

3.3.3 Arbeitsrechtliche Aspekte in Frankreich

Da jeder Staat in eigener Zuständigkeit über sein Sozialversicherungssystem entscheidet, könnte dies bei Ausübung einer grenzüberschreitenden Beschäftigung z.B. dazu führen, dass ein Arbeitnehmer oder ein Unternehmen in zwei Staaten Sozialversicherungsbeiträge zahlen müsste. Um dies zu vermeiden, gelten im Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) spezielle Zuständigkeitsregelungen, mit dem Ziel eine gleichzeitige Versicherung („Doppelversicherung“) in den Sozialversicherungssystemen verschiedener Staaten auszuschließen.

Dieses so genannte Gemeinschaftsrecht regelt zwischen Deutschland und Frankreich die EWG-Verordnung Nr. 1408/71. Das Gemeinschaftsrecht gilt für Arbeitnehmer, die die Nationalität eines Mitgliedstaates der EU, Islands, Liechtensteins, Norwegens oder

der Schweiz besitzen, sowie ebenfalls für Arbeitnehmer anderer Nationalität („Drittstaatsangehörige“), wenn sie ihren rechtmäßigen Wohnsitz in einem EU-Staat haben und ihre Beschäftigung in einem EU-Staat ausüben (gilt nicht für Dänemark). Voraussetzung ist, dass der Arbeitnehmer einem staatlichen Sozialversicherungssystem angehört.

Das Gemeinschaftsrecht erfasst folgende Bereiche der sozialen Sicherheit:

- Krankenversicherung (inkl. Geldleistungen des Arbeitgebers bei Arbeitsunfähigkeit und Mutterschaft)
- Pflegeversicherung
- Rentenversicherung
- Unfallversicherung
- Arbeitsförderung (Arbeitslosenversicherung)
- Familienleistungen (z.B. Kindergeld)

In Bezug auf Frankreich ist dabei zu beachten, dass neben dem Staatsgebiet Frankreichs in Europa auch die überseeischen Départements Französisch-Guyana, Guadeloupe, Martinique und Réunion vom gebietlichen Geltungsbereich des Gemeinschaftsrechts erfasst werden. (vgl. Broschüre: *Arbeiten in Frankreich, Informationen zur Sozialversicherung, DVKA, 06/2004*)

Mindestlöhne

Mit Wirkung vom 1. Juli 2007 (bis 30. Juni 2008) hat die französische Zentralregierung verfügt, das Mindestgehalt (SMIC - salaire minimum interprofessionnel de croissance) um 2,06 % zu erhöhen. Der SMIC beziffert den Stundenlohn, unter dem laut Gesetz niemand beschäftigt werden darf (es gibt diverse Ausnahmen und Kostenerstattungen, die nicht berücksichtigt werden). Das Mindestmonatsbrutto bei einer 35-Stunden-Woche liegt nun bei 1.280,07€ (bisher 1.254,28€), der Mindeststundensatz bei 8,44 €(bisher 8,27€) (14.08.2007, Frankreich – Mindestlohn Neufestsetzung, Quelle: www.botschaft-frankreich.de)

„Die Höhe des SMIC muss jährlich zum 01. Juli festgelegt werden. Der Lohn wird grundsätzlich monatlich ausgezahlt.“ (Verbände der Bauwirtschaft Südbaden, Merkblatt: „Arbeiten in Frankreich“, Stand September 2007)

Arbeitszeiten

Durch das Gesetz zur Arbeitszeitverkürzung wurde in Frankreich die wöchentliche Regelzeit von 35 Stunden gesetzlich festgelegt. Dies muss von deutschen Betrieben in Frankreich berücksichtigt werden. Alle darüber hinaus gehenden Stunden werden mit einem Überstundenzuschlag vergütet. Es gibt aber besondere Regeln zur wöchentli-

chen Arbeitszeit und Freizeit je nach Berufszweig und geltendem Tarifvertrag. Die Höchstarbeitszeit beträgt in Frankreich 10 Stunden täglich (8 Stunden für Jugendliche unter 18 Jahren). Wöchentlich beträgt die Höchstarbeitszeit 48 Stunden. In einem Zeitraum von 12 aufeinander folgenden Wochen darf die durchschnittliche Arbeitszeit 44 Stunden nicht überschreiten. Die Ruhezeiten sind ebenfalls gesetzlich vorgeschrieben: Sie betragen 35 Stunden wöchentlich (2 Tage bei Jugendlichen unter 18 Jahren) und 11 Stunden täglich. Bestehen keine abweichenden Regelungen im Rahmen von Betriebsverordnungen oder Tarifverträgen werden Überstunden grundsätzlich wie folgt entlohnt:

- 25 % Zuschlag für die 36. bis 43. Stunde
- 50 % Zuschlag ab der 44. Stunde

Der Überstundenzuschlag darf niemals 10 % unterschreiten. Der Überstundenzuschlag kann auch vollständig bzw. zum Teil durch einen Freizeitausgleich (*repos compensateur de remplacement*) ersetzt werden. Die Regeln zum Freizeitausgleich müssen im Tarifvertrag (*convention / accord collectif*) geregelt werden bzw. vom Betriebsrat (*comité d'entreprise / délégués du personnel*) genehmigt werden. Bei der *Inspection du Travail* können Ausnahmegenehmigungen beantragt werden. (vgl. *Verbände der Bauwirtschaft Südbaden, Merkblatt: „Arbeiten in Frankreich“, Stand September 2007*)

Detaillierte Informationen zum französischen Arbeitsrecht sind im Internet in französischer Sprache zusammengefasst unter <http://vosdroits.service-public.fr>.

Zudem informiert über das französische Arbeitsrecht der Service Info-Emploi du Ministère de l'Emploi, du Travail et de la Cohésion sociale unter www.travail.gouv.fr.

Arbeitsbedingungen und Urlaub

Ein Arbeitgeber hat bestimmte Arbeitsbedingungen bezüglich Hygiene, Sicherheit, Gesundheit und Arbeitssicherheit zu erfüllen, die der französische Gesetzgeber vorschreibt. Es ist notwendig, sich zumindest mit den wichtigsten Regelgehalten vertraut zu machen.

Hinsichtlich des bezahlten Urlaubs sind auch die in den französischen Gesetzen geltenden Regelungen anzuwenden. Der bezahlte Jahresurlaub wird mit 2,5 Tagen je Arbeitsmonat errechnet. Das Urlaubsjahr entspricht nicht dem Kalenderjahr. Es beginnt am 01. Juni des abgelaufenen Jahres und endet am 31. Mai des laufenden Jahres. Das Gesetz lässt bestimmte Ausnahmen zu. In der Hoch- und Tiefbaubranche ist es möglich, die französischen Regelungen außer Acht zu lassen, wenn die Arbeitnehmer durch die Gesetzgebung ihres Herkunftslandes über mindestens gleichwertige, gültige Bedingungen verfügen. (vgl. *Verbände der Bauwirtschaft Südbaden, Merkblatt: „Arbeiten in Frankreich“, Stand September 2007*)

Feiertage

Die gesetzlichen Feiertage in Frankreich sind bei der Durchführung von Arbeiten zu respektieren. Die französischen und deutschen Feiertage stimmen nicht alle überein.

Gesetzliche Feiertage in Frankreich sind:

- 1. Januar (Neujahr)
- Ostermontag
- 1. Mai (Tag der Arbeit)
- 8. Mai (Siegstag)
- Christi Himmelfahrt
- 14. Juli (Nationalfeiertag)
- 15. August Mariä Himmelfahrt
- 1. November (Allerheiligen)
- 11. November (Waffenstillstandstag)
- 25. Dezember (Weihnachten)

Im Elsass und in Lothringen sind der Karfreitag und der 26. Dezember auch Feiertage.

Arbeitsverträge, Vertragsdauer und -inhalt

Das französische Arbeitsrecht kennt zeitlich befristete Arbeitsverträge (*CDD, contrat à durée déterminée*) und zeitlich unbefristete Arbeitsverträge (*CDI, contrat à durée indéterminée*). Der Arbeitsvertrag ist grundsätzlich schriftlich zu formulieren und enthält

Angaben zu folgenden Punkten:

- Personalien der Parteien
- Funktionsbeschreibung im Unternehmen
- Beginn des Arbeitsverhältnisses
- Ende des Arbeitsverhältnisses bei *CDD*
- Höhe d. Bezahlung (inkl. zusätzl. Vergütungen) u. Periodizität der Auszahlung
- Wochenarbeitszeit
- Kündigungsfristen
- Länge der Probezeit
- Jahresurlaub und
- falls vorhanden, Angabe der anwendbaren Tarifverträge und / oder der kollektiv-arbeitsrechtlichen Vereinbarungen

Befristete Arbeitsverträge sind nur eingeschränkt zulässig und dürfen im Rahmen ihrer Vergütung nicht von unbefristeten Verträgen abweichen. Die Höchstdauer für befristete Verträge beträgt 18 Monate inklusive einer einmaligen Verlängerung; in Ausnahmefällen kann ein *CDD* auf 24 Monate verlängert werden.

Wird ein *CDD* am Ende seiner Laufzeit nicht in einen *CDI* umgewandelt, hat der Arbeitnehmer grundsätzlich einen Ausgleichsanspruch in Höhe von mindestens 10 % des während der Vertragslaufzeit verdienten Bruttolohns. Der Ausgleichsanspruch wird gemeinsam mit dem letzten Bruttolohn ausgezahlt. In einigen Branchen sehen Tarifverträge einen Ausgleichsanspruch von lediglich 6 % des Bruttolohns vor. Kein Ausgleichsanspruch wird fällig bei Saisonarbeiten, befristeten Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen und bei studentischen Aushilfsjobs bzw. Ferienjobs. Der Ausgleichsanspruch erlischt auch bei Ablehnung eines unbefristeten Vertragsangebots, einer vorzeitigen Kündigung des Arbeitnehmers, bei einer durch gravierendes Verschulden (*faute grave*) des Arbeitnehmers bedingten Kündigung durch den Arbeitgeber, in Fällen von höherer Gewalt (*force majeure*) sowie bei Kündigung während der Probezeit.

Kündigung

Das französische Arbeitsrecht unterscheidet grundsätzlich zwischen einer Kündigung aus personenbezogenen und wirtschaftlichen bzw. betriebsbedingten Gründen.

Eine individuelle Kündigung aus personenbezogenen Gründen kann grundsätzlich ausgesprochen werden bei Fehlverhalten sowie bei beruflicher Unfähigkeit, Vertrauensverlust und Ablehnung einer wesentlichen Modifikation des Arbeitsvertrages. Die individuelle Kündigung aus personenbezogenen Gründen muss auf einer realen und wesentlichen Begründung beruhen. Die Kündigungsgründe müssen präzise und nachvollziehbar sein. Als personenbezogene Kündigungsgründe sind nie zulässig die Herkunft, das Geschlecht, die Sitten, die Familiensituation, die Nationalität, die ethnische Herkunft oder die Religion des Arbeitnehmers. Gleiches gilt für Gesundheitszustand und Behinderungen, Schwangerschaft, Mutterschaft oder Adoption sowie Arbeitsunfälle oder Berufskrankheiten. Auch kein Kündigungsgrund sind die Teilnahme an einem genehmigten Streik, die politische Orientierung, die Zugehörigkeit zu einer Gewerkschaft oder eine sanktionierte Ordnungswidrigkeit, die bereits mehr als drei Jahre zurückliegt.

Der Kündigung geht zwingend ein Kündigungsgespräch (*entretien préalable*) voraus. Über den Termin dieses Vorgesprächs muss der Arbeitnehmer im Vorfeld immer schriftlich entweder per Einschreiben oder durch persönliche Übergabe informiert werden. Unternehmen ohne Personalvertretung sind hierbei an eine Mindestfrist von fünf Werktagen gebunden. Unternehmen mit Personalvertretung unterliegen keiner Frist.

Im Rahmen des Kündigungsgesprächs muss der Arbeitgeber die Gründe für die geplante Kündigung auführen und dem Arbeitnehmer die Möglichkeit einräumen, sich zu

den Kündigungsgründen zu äußern. Kommt es im Rahmen des Vorgesprächs zu keiner Einigung kann der Arbeitgeber im Nachgang an das Gespräch nach Ablauf eines Tages dem Arbeitnehmer kündigen. Die Kündigung muss dem Arbeitnehmer schriftlich per Einschreiben bzw. durch persönliche Übergabe zugehen. Im Kündigungsschreiben ist der Kündigungsgrund aufzuführen.

Auch bei betriebsbedingten Kündigungen ist das Vorgespräch ebenfalls zwingend. Arbeitnehmervertreter bzw. Betriebsrat sind in das Kündigungsprozedere einzubeziehen. Einzuhaltende Fristen und Maßnahmen richten sich regelmäßig nach Betriebszugehörigkeit, interner Unternehmensstruktur sowie der Anzahl der Kündigungen. Arbeitnehmern mit einer Betriebszugehörigkeit von mindestens zwei Jahren muss in Absprache mit der örtlich zuständigen Arbeitslosenversicherung (*ASSEDIC*) eine Umschulungsmaßnahme angeboten werden (*convention de conversion*). Zudem steht Arbeitnehmern mit einer Betriebszugehörigkeit von über zwei Jahren auch ein Ausgleichsanspruch zu, der sich in Anlehnung des letzten Bruttogehalts und unter Berücksichtigung der Betriebszugehörigkeit berechnet.

Anzeige Arbeitstätigkeit und Formalien Gewerberecht

Im französischen Handwerksrecht gilt traditionell der Grundsatz der Gewerbefreiheit. Für bestimmte Handwerkstätigkeiten wird jedoch eine berufliche Mindestqualifikation gefordert. Deutsche Meisterprüfungen werden in der Regel in Frankreich problemlos anerkannt. Grundsätzlich müssen sich auch deutsche Handwerker vor der Aufnahme einer Tätigkeit in Frankreich bei der zuständigen Handwerkskammer eintragen lassen. Ist die Tätigkeit allerdings nur vorübergehend, ist eine Eintragung nicht erforderlich.

Unabhängig von der Dauer der Tätigkeit und vor Beginn jeder Arbeitstätigkeit eines deutschen Unternehmens mit Sitz in Deutschland, das in Frankreich eine Baumaßnahme im Zuge einer vorübergehenden Ausführung (bis zu 12 Monate) mit den bei ihm beschäftigten Mitarbeitern ausführen will, ist vor Beginn der Arbeitsaufnahme die Tätigkeit dem französischen Arbeitsaufsichtsamt (*Inspection du Travail*) anzuzeigen. Das entsprechende Amt befindet sich immer am Sitz der Präfektur (*Préfecture*) des jeweiligen Departements. Die deutsche Botschaft in Paris kann die Adressen benennen. Etwaige französische Auftraggeber sollten dies im Regelfall auch tun können. Eine weitere Möglichkeit, die Adressen zu finden besteht unter: www.travail.gouv.fr/adresses-utiles/vos-interlocuteurs-regions/services/directions-departementales-du-travail-emploi-formation-professionnelle/172.html.

Die Anmeldung kann formlos erfolgen, muss aber in französischer Sprache abgefasst sein (außer im Elsass, Angabe bfai 2007). Anzugeben sind alle relevanten Daten zu der Baustelle: Name und Adresse des deutschen Unternehmens, genaue Bezeichnung

des Einsatzortes, persönliche Daten der eingesetzten Beschäftigten und Angaben zu den Arbeitszeiten (voraussichtliche Dauer der Baumaßnahme).

Deutsche Staatsangehörige können in Frankreich ohne besondere Arbeits- und Aufenthaltsgenehmigungen arbeiten. Nur bei Tätigkeiten, die länger als drei Monate andauern, ist eine Aufenthaltserlaubnis einzuholen, die allen EU-Bürgern zusteht und nur dem Nachweis des Aufenthaltsrechts dient. Folgende Unterlagen sind für die Erteilung einer Aufenthaltserlaubnis bei der zuständigen Präfektur des Departements des Wohnortes nötig:

- Gültiger Reisepass oder Personalausweis
- 3 Passfotos
- Arbeitnehmer brauchen eine Arbeitsbescheinigung des Arbeitgebers.
- Selbständige müssen eine Bescheinigung über die Mitgliedschaft in einer Berufs- oder Standesorganisation, eine Umsatzsteuernummer oder Buchhaltungsunterlagen vorlegen.

„Nicht-EU-Bürger benötigen als Mitarbeiter, die zum Stammpersonal des deutschen Unternehmens zählen, eine gültige Aufenthaltserlaubnis für Deutschland. Sie dürfen in Frankreich dann ohne weitere Formalitäten oder Genehmigungen eingesetzt werden.“

(Bundesamt für Außenwirtschaft (bfai), Datenbank: Länder und Märkte „Deutsche Handwerker entdecken Marktchancen in Frankreich“ von Axel Simer, 28.12.2005)

Ein Musterformular für die Meldung (*Déclaration de détachement en France d'un ou plusieurs salariés*) steht nach Auskunft des Merkblattes der Verbände Bauwirtschaft Südbaden „Arbeiten in Frankreich“ zur Verfügung unter:

www.travail.gouv.fr/IMG/doc/DeclarDetach.doc .(s.a. Verbände der Bauwirtschaft Südbaden, Merkblatt: „Arbeiten in Frankreich“, Stand September 2007)

„Die Anmeldungen müssen im Übrigen per Einschreiben mit Rückschein oder per Telefax versandt werden. Mit der Anmeldung sind die gesetzlichen Vorgaben erfüllt. Die Arbeitsinspektion muss die Arbeiten nicht genehmigen und erteilt auch keine Empfangsbestätigung. Es empfiehlt sich während des Bauvorhabens die Anmeldeunterlagen vor Ort bei einer ggf. durchgeführten Kontrolle vorlegen zu können.“ *(Verbände der Bauwirtschaft Südbaden, Merkblatt: „Arbeiten in Frankreich“, Stand September 2007)* sowie *(Euro Info Centre Stuttgart, Exportoffensive Handwerk, Länderinformation Frankreich, Stand Februar 2007)*

Während der Baumaßnahme in Frankreich mitzuführende Unterlagen

Während der Durchführung einer Baumaßnahme in Frankreich sollten insbesondere folgende Unterlagen stets mitgeführt werden bzw. auf der Baustelle vorhanden sein:

- Nachweis, dass die in Frankreich arbeitenden Mitarbeiter in Deutschland kranken-

versichert sind

- gültige Personalausweise aller an der Baumaßnahme Beteiligten
- europ. Krankenversicherungsschickkarte aller an der Baumaßnahme Beteiligten
- Handelsregisterauszug des Unternehmens
- Bestätigung der Haftpflichtversicherung des Unternehmens, dass Versicherungsschutz auch für Baumaßnahmen in Frankreich besteht
- Auftragspapiere

Sozialversicherung in Frankreich

Jeder in Frankreich angestellte Arbeitnehmer, der in einem Abhängigkeitsverhältnis zu seinem Arbeitgeber bzw. seinen Arbeitgebern steht und für seine Tätigkeit eine entsprechende Entlohnung bezieht, unterliegt der französischen Sozialversicherungspflicht. Finanziert wird das Sozialversicherungssystem hauptsächlich durch einkommensabhängige Beiträge. Hinzu kommen Mittel aus dem allgemeinen Sozialbeitrag (CSG) und dem Beitrag zur Abtragung der Sozialversicherungsschulden (CRDS). Das allgemeine Sozialversicherungssystem umfasst für Arbeitnehmer in Wirtschaft und Handel den gesamten Bereich der Sozialversicherung und für alle in Frankreich Wohnhaften den Bereich der Familienleistungen. Die allgemeine Sozialversicherung umfasst zudem die Arbeitslosenversicherung und die Zusatzrentenpflichtversicherung. Viele französische Betriebe gewähren zusätzliche freiwillige Krankenversicherungen (*mutuelles*). Die Sozialversicherungskosten werden anteilig getragen vom Arbeitgeber (40-45 % des Bruttolohnes) sowie vom Arbeitnehmer (20-25 % des Bruttolohnes). Der Arbeitgeber übernimmt die Anmeldung zur Sozialversicherung und behält die Beiträge vom Lohn ein. Stellt ein Arbeitgeber in Frankreich einen Arbeitnehmer ein, so muss er dies unverzüglich der für die Erhebung der Sozialabgaben zuständigen Stelle (*URSSAF*) seiner Gemeinde melden. Damit kann der Arbeitnehmer bei der Sozialversicherung und bei der Arbeitslosenversicherung eingeschrieben werden. Die zuständige Stelle für die Zusatzrentenversicherung richtet sich nach der Branche und dem Ort der Niederlassung des Arbeitgebers.

In Frankreich gibt es drei öffentlich-rechtliche Sozialversicherungsanstalten:

- CNAMTS (*Caisse Nationale d'Assurance Maladie des Travailleurs Salariés*)
- CNAV (*Caisse Nationale d'Assurance Vieillesse*)
- CNAF (*Caisse Nationale des Allocations Familiales*)

(Information von der Industrie- und Handelskammer Trier, Bereich International: Frankreich, www.ihk.trier.de, 18.03.08, Ansprechpartnerin Frau Christina Grewe).

Entscheidend für die Zuständigkeit der Rechtsvorschriften für die soziale Sicherheit, ist

der Ort, an dem die Arbeit tatsächlich ausgeübt wird. Wenn jemand als Angestellter die Beschäftigung ausschließlich in Frankreich ausübt, unabhängig davon, in welchem Staat der Arbeitnehmer wohnt, sich der Sitz des Arbeitgebers befindet oder der Dauer der Erwerbstätigkeit, gelten die französischen Rechtsvorschriften für die soziale Sicherheit.

Die Anwendung der französischen Rechtsvorschriften für die soziale Sicherheit ist allerdings nicht gleichzusetzen mit einem tatsächlich bestehenden Versicherungsschutz in Frankreich. Es wird immer dringend empfohlen, bei speziellen versicherungs- oder leistungsrechtlichen Fragen, die individuelle Beratung vom jeweils zuständigen Versicherungsträger in Anspruch zu nehmen.

Entsendung (im Sinne des Gemeinschaftsrechts, Beschluss der EG Verwaltungskommission Nr. 181)

Die Anmeldung der Arbeitnehmer eines deutschen Unternehmens bei der französischen Sozialversicherung ist bei kurzfristigen Arbeiten in Frankreich nicht erforderlich. Entsprechend europäischer Bestimmungen muss die Zugehörigkeit der im Ausland tätigen Angestellten zur deutschen Sozialversicherung während des Auslandseinsatzes beibehalten werden. Zum Nachweis der bestehenden Sozialversicherung in Deutschland müssen alle Mitarbeiter das **Formular E-101** mitführen, das die jeweilige Krankenkasse ausstellt. Bei einem Aufenthalt über 12 Monate müssen diese bei der französischen Sozialversicherung gemeldet werden. Auch darf ein Arbeitnehmer nicht einen anderen ablösen, dessen 12-monatige Entsendung endete. Die Frist kann auch verlängert werden, wenn der Verlängerungszeitraum nicht mehr als weitere 12 Monate beträgt, und der Arbeitgeber den Antrag innerhalb der ersten 12 Monate der Entsendung gestellt hat. Auch kann eine maximale Ausnahmegenehmigung für einen Zeitraum von fünf Jahren erwirkt werden. Weitergehende Informationen sind zugänglich auf der Internetseite der Bundesversorgungsanstalt für Angestellte unter www.bfa.de, (vgl. Broschüre: *Arbeiten in Frankreich, Informationen zur Sozialversicherung, DVKA, 06/2004 bzw. Information von der Industrie- und Handelskammer Trier, Bereich International: Frankreich, www.ihk.trier.de, 18.03.08, Ansprechpartnerin Frau Christina Grewe*).

Krankenversicherung E-106 und Unfallversicherung E-123

Arbeitnehmer, die vorübergehend in Frankreich arbeiten und weiterhin in Deutschland gesetzlich krankenversichert sind, können auch in Frankreich Sachleistungen bei Krankheit und Mutterschaft in Anspruch nehmen. Dies gilt auch für die mitversicherten Familienangehörigen, die den Arbeitnehmer begleiten. Hierfür ist ab 01.06.2004 grundsätzlich die Europäische Krankenversicherungskarte (EHIC) oder die Provisorische

Ersatzbescheinigung erforderlich, die von der Krankenkasse des Arbeitnehmers ausgestellt werden. Weitere Informationen sind unmittelbar bei der Krankenkasse erhältlich.

Wohnt der gesetzlich krankenversicherte Arbeitnehmer in Frankreich, ist für die Inanspruchnahme von Sachleistungen der Vordruck **E-106** erforderlich, den ebenfalls die gesetzliche Krankenkasse in Deutschland ausstellt. Auf der Basis dieses Vordrucks sind auch die dort wohnenden Familienangehörigen des Arbeitnehmers anspruchsberechtigt. Weitere Informationen sind bei dem für den Wohnort zuständigen französischen Träger sowie bei der französischen Verbindungsstelle erhältlich (*Centre des liaisons européennes et internationales de sécurité sociale*).

Alternativ zur Sachleistungsaushilfe erhalten gesetzlich krankenversicherte Arbeitnehmer, die während ihrer Beschäftigung in Frankreich erkranken, die ihnen auch in Deutschland zustehenden Krankenversicherungsleistungen von ihrem Arbeitgeber. Leistungen aufgrund eines Arbeitsunfalls oder einer Berufskrankheit stellt der zuständige französische Träger für Arbeitnehmer, die in Deutschland gesetzlich unfallversichert sind, auf der Basis einer besonderen Anspruchsbescheinigung, Vordruck **E-123**, zur Verfügung. Ein Merkblatt über den Unfallversicherungsschutz im Ausland ist beim Hauptverband der gewerblichen Berufsgenossenschaften, 53754 St. Augustin, erhältlich.

Es ist ratsam, auch das Formular **E-128** (Auslandskrankenschein) zu beantragen und mitzunehmen. Damit können bei Unfällen oder auftretenden Erkrankungen Krankenversicherungsleistungen im Ausland in Anspruch genommen werden (*vgl. Broschüre: Arbeiten in Frankreich, Informationen zur Sozialversicherung, DVKA, 06/2004 - Deutsche Verbindungsstelle Krankenversicherung – Ausland, Pennefeldsweg 12c, 53177Bonn, Tel. +49-22 895 30-0, Fax. +49-22 895 30-600, e-mail: post@dvka.de, Internet: www.dvka.de*).

Endsendebescheinigung bzw. „Bescheinigung über die anzuwendenden Rechtsvorschriften“ E-101 und E-102

Vor der Arbeitsaufnahme eines deutschen Unternehmens in Frankreich ist bei der deutschen Sozialversicherung eine Bescheinigung über die ordnungsgemäße Versicherung der Mitarbeiter zu beantragen. Die gesetzlichen Krankenkassen bzw. der zuständige Rentenversicherungsträger stellen entsprechende Bescheinigungen mittels des Formblattes E-101 bzw. E-102 (Antrag bei Verlängerung der Entsendung in 4-facher Ausführung an *Centre des liaisons européennes et internationales de sécurité sociale*) aus. Der Vordruck ist für alle Beteiligten bindend, solange er von der Stelle, die ihn ausgestellt hat, nicht für ungültig erklärt oder widerrufen wird. Die Meldung befreit von der französischen Sozialversicherung. Die Arbeitnehmer müssen diese Be-

scheinigung während ihres Aufenthaltes in Frankreich mit sich führen.

Ist ein Mitarbeiter eines Unternehmens nicht gesetzlich krankenversichert, ist es notwendig, sich wegen der Bescheinigung an den zuständigen Rentenversicherungsträger zu wenden. Auf Antrag gelten Sonderregelungen (z.B. Tätigkeit in mehreren Staaten) und auch Ausnahmevereinbarungen bei individuell begründetem Interesse des Arbeitnehmers (vgl. Broschüre: *Arbeiten in Frankreich, Informationen zur Sozialversicherung, DVKA, 06/2004*).

Weitere Informationen hierzu können nach Auskunft des Merkblattes der Verbände Bauwirtschaft Südbaden „Arbeiten in Frankreich“ im Internet abgerufen werden unter: www.dvka.de/oeffentlicheSeiten/pdf_Dateien/Merkblaetter/merkblaetter_entsendung/Frankreich.pdf.

3.3.4 Arbeitsrechtliche Aspekte in Großbritannien

(die Angaben sind überwiegend entnommen aus: Deutsch-Britische Industrie- und Handelskammer, London bzw. Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e. V. (Hrsg.): Handwerk-Länder-Merkblatt Arbeiten in Großbritannien. Düsseldorf, 2007)

Da zahlreiche deutsche Bauunternehmen ausländische Arbeitnehmer oder ausländische Nachunternehmer beschäftigen, sind die folgenden Ausführungen immer dann zu beachten, wenn diese nach Großbritannien entsandt werden sollen. Für jeden Ausländer, der im Vereinigten Königreich als Arbeitnehmer arbeiten möchte, stellt sich die Frage, ob er eine Arbeitsgenehmigung (work permit) und eine Einreisegenehmigung (entry clearance) oder ein Visum (visa) braucht. Ihre Beantwortung hängt von der Staatsangehörigkeit des Arbeitssuchenden ab.

Staatsangehörige des Europäischen Wirtschaftsraums und der Schweiz

Staatsangehörige des Europäischen Wirtschaftsraums sowie der Schweiz bedürfen für die Aufnahme einer nicht selbstständigen Tätigkeit im Vereinigten Königreich grundsätzlich weder einer Arbeitsgenehmigung noch eines Visums oder einer Einreisegenehmigung (entry clearance). Allerdings ist es sinnvoll, eine Bestätigung dieses Status mit Hilfe der eine Bescheinigung (EEA1 Registration Certificate) durch das Immigration & Nationality Directorate ausstellen zu lassen.

Ausnahmen für „junge“ EU-Mitgliedsstaaten

Staatsbürgern der so genannten A8 Countries (Estland, Lettland, Litauen, Polen, Slowakei, Slowenien, Ungarn und der Tschechischen Republik) und der A2 Countries

(Bulgarien, Rumänien) steht das Recht auf Arbeitnehmerfreizügigkeit nur eingeschränkt zu. Sie genießen zwar volle Einreisefreiheit, so dass sie für einen Aufenthalt weder ein Visum noch eine Einreisegenehmigung brauchen; allerdings sind sie grundsätzlich verpflichtet, sich bei dem Immigration & Nationality Directorate in ein Register, das Worker Registration Scheme (WRS), aufnehmen zu lassen, wenn sie für länger als einen Monat im Vereinigten Königreich als Arbeitnehmer arbeiten möchten. Eine Registrierung ist nur in Ausnahmefällen entbehrlich.

Die dem Arbeitnehmer nach der Registrierung ausgehändigte Arbeiterregistrierungskarte (Worker Registration Card) sowie eine Bescheinigung (WRS Registration Certificate) berechtigen ihn, für den angegebenen Arbeitgeber zu arbeiten. Erfolgt die Registrierung nicht innerhalb einer einmonatigen Frist, so ist die Weiterbeschäftigung eines nicht registrierten Arbeitnehmers illegal und gegen den Arbeitgeber kann ein Bußgeld von bis zu £ 5.000 verhängt werden.

Staatsangehörige der A2 Countries (Bulgarien und Rumänien) brauchen für die Einreise weder ein Visum noch eine Einreisegenehmigung. Sie genießen zwar uneingeschränkte Aufenthaltsrechte, brauchen jedoch für die Arbeitsaufnahme eine Erlaubnis in Form eines Arbeitsausweises (Accession Worker Card).

Drittländer

Für die Aufnahme einer unselbstständigen Tätigkeit brauchen Angehörige aus Drittländern vor der Einreise grundsätzlich sowohl eine Einreisegenehmigung (entry clearance) als auch eine Arbeitserlaubnis (work permit).

Mitzuführende Unterlagen am Arbeitsort

Die auf deutschen Baustellen bestehende Notwendigkeit, den Nachweis über ein bestehendes Sozialversicherungsverhältnis führen zu können, - z.B. mit Hilfe eines Sozialversicherungsausweises – besteht in Großbritannien nicht.

Eine Meldepflicht für ausländische Arbeitgeber gegenüber der Arbeitsverwaltung ist im Vereinigten Königreich unbekannt (Ausnahme: „Worker Registration Scheme“). Allerdings gelten für alle in Großbritannien beschäftigten ausländischen Arbeitnehmer, gleichgültig ob es sich um entsandte Kräfte handelt oder nicht, sämtliche zwingende Mindeststandards des örtlichen Arbeitsrechts.

Kurioserweise gelten die oben genannten Ausführungen auch für Gibraltar, aber nicht

für die Kanalinseln und die Insel Man.

Für Letztere gilt das deutsch-britische Sozialversicherungsabkommen, dessen § 5 Abs. 2 regelt: „Wird eine Person, die sich gewöhnlich in der Bundesrepublik Deutschland aufhält und die bei einem Arbeitgeber beschäftigt ist, der dort einen Betriebsitz oder seinen gewöhnlichen Aufenthalt hat, von diesem Arbeitgeber auf der Insel Man beschäftigt, so gelten für diese Person für einen Zeitraum von 12 Monaten die deutschen Rechtsvorschriften so, als ob die Beschäftigung in der Bundesrepublik Deutschland erfolgte.“

3.3.5 Arbeitsrechtliche Aspekte in den Niederlanden

(die Angaben sind überwiegend entnommen aus: Severins, A., Kreishandwerkerschaft Borken bzw. Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e. V. (Hrsg.): Handwerk-Länder-Merkblatt Arbeiten in den Niederlanden. Düsseldorf, 2007)

Wie auch in Frankreich und Großbritannien benötigen Staatsangehörige aus den EWR-Staaten und der Schweiz in den Niederlanden grundsätzlich keine gesonderte Aufenthaltsgenehmigung. Allerdings kann es sinnvoll sein, bei der jeweiligen Gemeinde, in der man sich aufhält, einen ‚Bewijs van rechtmatig verblijf‘ zu beantragen. Mit diesem Dokument wird bestätigt, dass der Antragsteller Aufenthaltsrecht in den Niederlanden genießt.

Eine Beschäftigung ohne Aufenthaltserlaubnis ist Nicht-EU-Bürgern in den Niederlanden verboten; für solche Mitarbeiter muss daher rechtzeitig eine entsprechende Genehmigung eingeholt werden. Wegen der bereits erwähnten Schengen-Regelung ist bei einem Aufenthalt von weniger als drei Monaten kein zusätzliches Visum für die Niederlande erforderlich, sofern für den entsandten Mitarbeiter eine gültige Aufenthaltserlaubnis für Deutschland vorliegt. Allerdings muss für Nicht-EU-Bürger auch bei vorübergehenden Tätigkeiten in den Niederlanden grundsätzlich noch eine kostenlose Arbeitserlaubnis („Tewerkstellingsvergunning“) beantragt werden, sofern es sich um Arbeitnehmerüberlassung handelt.

Mitzuführende Unterlagen am Arbeitsort

Deutsche Arbeitgeber sollten in den Niederlanden ihren Personalausweis oder Reisepass sowie für jeden Mitarbeiter das Formular E-101 mitführen; dagegen sollten Arbeitnehmer ebenfalls ihren Personalausweis oder Reisepass und evtl. zusätzlich - sofern erforderlich - eine Aufenthaltsgenehmigung und eine gültige Arbeitserlaubnis mitführen.

3.4 Baurechtliche Aspekte

3.4.1 Baurecht in Frankreich

Grundlagen zum Grundstücksrecht und Bauantragsverfahren

In Frankreich definiert Art. 517 Code Civil den Grundstücksbegriff. Danach ist eine Sache eine Immobilie ihrer Natur nach, ihrem Zweck (*par destination*) nach oder aufgrund des Objektes, auf dem sie lastet. Grundstücke und Gebäude sind ihrer Natur nach Immobilien (Art. 518 Code Civil), unabhängig von einer Eintragung im Grundbuch. Wer auf seinem Grundstück ein Gebäude errichtet, wird bis zum Beweis des Gegenteils auch als Eigentümer des Gebäudes vermutet (Art. 553 Code Civil). Das Wohnungseigentum hat eine Sonderregelung erfahren (Code de la Copropriété).

Das französische Kaufrecht ist in Art. 1582 ff. Code Civil geregelt. Mit dem Kaufvertrag verpflichtet sich der Verkäufer eine Sache zu liefern, der Käufer eine Zahlung zu leisten (Art. 1582 Code Civil). Der Kaufvertrag kann unter einer aufschiebenden oder auflösenden Bedingung geschlossen werden (Art. 1584 Code Civil). Die Veräußerung eines noch nicht fertiggestellten Gebäudes unterliegt den besonderen Regelungen (Art. 1601-1 ff. Code Civil). Wer sich mit dem französischen Immobilienrecht beschäftigt, stößt sodann alsbald auf einen wesentlichen dogmatischen Unterschied zum deutschen Recht.

Während im deutschen Recht das sog. Abstraktionsprinzip vorherrscht, ist dieses dem französischen Recht praktisch fremd. In Deutschland wird bei Immobilien streng zwischen dem sog. Verpflichtungsgeschäft (Kaufvertrag, Schenkungsvertrag etc.) und dem dinglichen Geschäft (Auflassung) unterschieden. Dagegen wird in Frankreich nicht zwischen der Verpflichtung zur Übereignung und der Übereignung differenziert.

La propriété s'acquiert par l'effet des obligations (Art. 711 Code Civil) und *La propriété est acquise de droit à l'acheteur à l'égard du vendeur, dès qu'on est convenu de la chose et du prix* (Art. 1583 Code Civil) bedeutet, dass bereits das Verpflichtungsgeschäft die Übereignung zur Folge hat. Eines weiteren konstitutiven Elementes bedarf es nicht. Übergabe oder Eintragung im Grundbuch sind entbehrlich. Allerdings wirkt sich die Übereignung nur zwischen den Vertragsbeteiligten aus.

Den Sicherheitsbedürfnissen des Rechtsverkehrs tragen diverse Register Rechnung, aus denen sich die rechtlichen Verhältnisse an Grundeigentum entnehmen lassen. Das

Grundeigentum ist belastbar. Die Sicherungsrechte haben im 3. Buch des Code Civil eine Regelung gefunden. Das Grundeigentum kann durch Hypotheken (Art. 2114 ff. Code Civil) und sog. Privilegien (Art. 2095 ff. Code Civil) belastet werden. Hypotheken können durch Gesetz, Vereinbarung und Urteil entstehen (Art. 2116 Code Civil). Die Privilegien entstehen demgegenüber ausschließlich durch Gesetz (außerhalb des Grundbuches mit dem Rang des Vertragsschlusses) und sichern insbesondere Rechtsverfolgungskosten und vor allem Forderungen aus Miet- und Pachtverträgen und aus Grundstückskaufverträgen.

Daneben können die Art. 640 ff. Code Civil das Grundeigentum in Form von Dienstbarkeiten inhaltlich beschränken. Auch existieren öffentlich-rechtliche Eigentumsbeschränkungen, z.B. in Gestalt von Dienstbarkeiten zugunsten des Straßenbaues.

Grundbuch

Zuverlässige Auskunft über die Eigentums- und Belastungsverhältnisse gibt das französische Grundbuch. Es ist dem deutschen Grundbuch allerdings nicht vergleichbar. In jeder größeren Gemeinde findet sich ein Grundregisteramt. Es führt ein Hauptregister, das aus drei Publikationsregistern besteht. Im Inskriptionsregister werden die Hypotheken und Immobilienprivilegien eingetragen. Das Transkriptionsregister, in diesem wird der Eingang der Eintragungsanträge notiert, verwahrt die Transkriptionsunterlagen, während Zwangsvollstreckungsvermerke im Pfändungsregister publiziert werden. Daneben existieren praktisch bedeutsame Nebenregister, und zwar die Grundkartei (*fichier immobilier*) und das Eintragungsregister (*registre de dépôts*).

Über die Eigentumsverhältnisse an einem Grundstück gibt die Eigentümerkartei (*fiches personnelles*) als Teil der Grundkartei Auskunft. Daneben bestehen die Parzellenkartei und die Grundstückskartei. Die Nebenregister verweisen jeweils auf das Hauptregister. Obwohl das Grundbuchsystem grundsätzlich sicherstellt, dass Rechtsänderungen zuverlässig eingetragen werden, lässt die Eintragung in das Register keinen „guten Glauben“ auf die Richtigkeit der Eintragungen entstehen.

Immobilienkauf

Der Kauf einer Immobilie folgt in Frankreich unterschiedlichen Gesetzmäßigkeiten, je nach dem, ob der Erwerber beabsichtigt, ein noch nicht fertig gestelltes Objekt oder ein bereits erstelltes neues Objekt zu erwerben bzw. in Altbausubstanz zu investieren. In jedem Fall ist zu beachten, dass bereits der privatschriftlich gefasste sog. Vorvertrag

bindende Wirkung haben kann und im Zweifel auch hat.

Der Kaufvertrag kommt zustande, wenn sich die Parteien über den Kaufgegenstand (*la chose*) und den Preis (*le prix*) einig sind. Formvorschriften müssen grundsätzlich nicht beachtet werden. Allerdings zwingen Beweisvorschriften einerseits und Publizitätsvorschriften andererseits zur Einhaltung gewisser Förmlichkeiten. Das Verbraucherschutzrecht sieht weitere Förmlichkeiten vor, insbesondere wenn es sich um einen finanzierten Kauf handelt.

Vorvertrag

Üblicherweise wird zunächst ein Vorvertrag geschlossen. Obwohl er nicht gesetzlich vorgeschrieben ist, entspricht er einer ständigen Praxis. Es handelt sich nicht eigentlich um eine Verpflichtung, da der Käufer immer noch vom Vertrag zurücktreten kann. Aber bis auf wenige im Gesetz genannte Ausnahmefälle verliert der Käufer in diesem Falle die bereits geleistete Garantiezahlung.

Der Vorvertrag muss insbesondere folgende Aspekte regeln:

- die ungefähre Angabe der Wohnfläche
- die Anzahl der Zimmer und ihres Widmungszweckes
- die Lage der Wohnung, wenn es sich um eine Eigentumswohnung handelt
- die Angabe des vorgesehenen Preises und die Zahlungsbedingungen
- eine technische Baubeschreibung
- das voraussichtliche Datum der Vertragsunterschrift

Fehlt eine dieser Angaben, ist der Vorvertrag nichtig. Will der Käufer das Objekt finanzieren, hat er das Recht, dass im Vertrag ein besonderes Rücktrittsrecht geregelt wird. Dieses Recht ermöglicht es dem Käufer, die bereits geleistete Garantieanzahlung zurückzuerhalten, wenn die Finanzierung nicht zustande kommt (vgl. Hök, Götz-Sebastian, „Immobilienkauf in Frankreich“, aus www.finanztip.de/i/frankreich/Immobilienkauf-in-Frankeich.htm, Stand 13.02.2008).

Baugenehmigungsverfahren und Bauantrag

Die mit einem Bauantrag einzureichenden Pläne und Bauzeichnungen müssen i.d.R. von einem zugelassenen Architekten gefertigt werden. Bei Neubaumaßnahmen, z.B. Einfamilienhäusern, die ein Vorhaben mit weniger als 170 m² Nettorohbaufläche oder den Innenausbau betreffen, ist die Mitwirkung eines Architekten entbehrlich bzw. der

Bauherr kann den Bauantrag ohne Mitwirkung eines Architekten stellen.

Vor Beginn von baugenehmigungspflichtigen Bauarbeiten muss die Baugenehmigung beantragt und erteilt worden sein. Im Einzelnen sind einem Bauantrag beizufügen (Art. R-421-2 Code de l'Urbanisme):

1. den Lageplan des Grundstücks;
2. einen Plan, der die Abmessungen der zu errichtenden oder zu ändernden Konstruktion in den drei Dimensionen markiert, ein Plan der diesbezüglichen Außenarbeiten und der erhaltenen, beseitigten oder geschaffenen Anpflanzungen;
3. die Fassadenpläne;
4. eine oder mehrere Ansichten, die den Standort der Konstruktion im Verhältnis im im Verhältnis zum natürlichen Terrain am Tag der Beantragung der Baugenehmigung bestimmt und die Behandlung der Außenflächen ausweist;
5. mindestens zwei fotografische Dokumente, die es gestatten, die Lage des Grundstücks in der näheren und fernen Umgebung bestimmen lassen, um den gewählte Lage des Grundstücks zu bewerten. Die Punkte und Winkel der Aufnahmen werden auf den Lageplan und den Abmessungsplan übertragen;
6. mindestens ein graphisches Dokument, das es gestattet, die Einfügung des Bauprojektes in die Umwelt, seine visuelle Wirkung sowie die Behandlung von Zugängen und der unmittelbaren Umgebung abzuschätzen. Wenn das Projekt die Anpflanzung von Bäumen mit hohem Stamm beinhaltet, müssen die graphischen Dokumenten den Zustand bei Beendigung der Arbeiten und den langfristig zu erwartenden Zustand ersichtlich machen;
7. einen Hinweis, der es gestattet, die visuelle Wirkung des Projektes zu bewerten. Zu diesem Zweck beschreibt er die bestehende Landschaft und Umwelt und stellt die vorgesehenen Maßnahmen dar und rechtfertigt sie, um die Einfügung der Konstruktion, der Zugänge und der unmittelbaren Umgebung der Konstruktion in die Landschaft zu gewährleisten;
8. die Studie über die Wirkung, wenn sie verlangt wird.

Abbildung 18: Dokumente zur Baugenehmigung, Grafik: Hök, Götz-Sebastian, Handbuch des Internationalen und Ausländischen Baurechts, Kap. 10, § 33, Rdnr. 234, Heidelberg 2005

Der Bauantrag ist bei der zuständigen Gemeinde einzureichen. Voraussetzung für die Erteilung der Baugenehmigung ist, dass das Bauvorhaben den einschlägigen planungsrechtlichen Vorgaben entspricht. Diese ergeben sich im Wesentlichen aus den vorhandenen qualifizierten oder einfachen Bebauungsplänen sowie den Raumordnungs- und Flächennutzungsplänen. Teile der vorbeschriebenen Dokumente (5. - 7.) nennen sich in Frankreich auch **volet paysager**. Hier handelt es sich um die beschriebene und mit Fotos dokumentierte Einbindung des Gebäudes in die nähere Umgebung unter Berücksichtigung von landschaftsplanerischen, städtebaulichen und ökologi-

schen Gesichtspunkten.

Die Baugenehmigung wird nicht in Ansehung der Person sondern grundstücksbezogen erteilt und hat damit dinglichen Charakter. Mithin kann ein Grundstück mit Baurecht veräußert werden. Liegt bereits eine Baugenehmigung vor, kann der Erwerber sie ausnutzen. Die Baugenehmigung hat eine Verfallszeit von zwei Jahren, innerhalb dieser Frist muss mit einer beabsichtigten Baumaßnahme begonnen werden. (vgl. dazu auch vertiefend Hök, Götz-Sebastian, *Handbuch des Internationalen und Ausländischen Baurechts*, Kap. 10, § 33, Rdnr. 233 - 239, Heidelberg 2005)

Bauflächen und Grundstücksausnutzung

Das französische Planungsrecht unterscheidet verschiedene Bauflächen der Grundstücksausnutzung:

SHOB – Surface hors oeuvre brute – Bruttorohbaupläche:

Sie umfasst die Flächen innerhalb der Außenmauern sämtlicher Ebenen, ohne nicht überdachte, ebenerdige Terrassen, dekorative Erker, ohne Aufzugs- und Treppenschächte, ohne Zufahrtsrampen, ohne Technik- und Installationsräume, nicht belüftete Kellerräume, ohne Speicherräume.

- Combles et Sous-sol – Dachgeschoss und Untergeschoss – sind Teilflächen der SHOB.
- Toiture et Terrasses, Balkone und Loggien – nicht ausgebautes Dach und Terrassen – sind Teilflächen der SHOB.
- Garages – Garagen – sind Teilflächen der SHOB.

SHON – Surface hors oeuvre nette – Nettorohbaupläche:

Sie umfasst die Flächen der SHOB abzüglich der Flächen Combles et Sous-sol, Toiture et Terrasses, Balkone und Loggien, Garagen und land- oder viehwirtschaftlich genutzte Flächen.

SHON habitable ist die Nettorohbaupläche abzüglich 5 % für die Isolation (Innenisolierung bzw. -dämmung) (vgl. *Wikipedia*, Stand 20.03.08).

Unmittelbar dem deutschen Begriff der Grundfläche bzw. Geschossfläche vergleichbare Flächen gibt es nicht. Am ehesten ist die Nettorohbaupläche auf der EG-Ebene der Grundfläche im deutschen Baurecht vergleichbar. Bei der Geschossfläche kommt es bekanntlich immer auf die Anrechenbarkeit des Dachgeschosses an. In der französischen Berechnung der Nettorohbaupläche sind ausschließlich Wohngeschosse (ohne DG) enthalten, so dass die SHON dem deutschen Begriff der Geschossfläche am nächsten kommt.

COS - coefficient d'occupation des sols (Geschossflächenzahl)

COS in Frankreich ist vergleichbar mit der Geschossflächenzahl in Deutschland. Der COS definiert die Konstruktionsdichte im Verhältnis zur Anzahl der m² aller Deckenflächen der SHON oder die Anzahl der konstruierten m³ bezogen auf die Gebäudegrundfläche. Im Verfahren der Regional- und Stadtplanung und im Besonderen in den Bebauungsplänen wird der COS definiert um damit die Bebauungsdichte festzulegen.

Ein Beispiel: Auf einem Terrain von 1.000m² sieht der COS maximal den Faktor 0,4 vor, so darf 1.000m² x 0,4 = 400m² SHON errichtet werden.

In Einfamilienhauszonen schwankt die COS zwischen 0,3 und 0,5. Sobald man in städtische Bereiche kommt, beläuft sich die COS auf ca. 1,0. In Paris beträgt sie zur Zeit 3,25 – 3,75 (vgl. Wikipedia, Stand 20.03.08).

Französisches Baugenehmigungsverfahren vereinfacht

In Frankreich gelten seit Oktober 2007 auf der Grundlage der Ordonnance 2005-1527 neue Regeln für baurechtliche Genehmigungsverfahren, welche die bürokratischen Hürden beim Bau von Gebäuden wesentlich reduzieren.

Bisher waren in Frankreich 11 Genehmigungs- und 5 Erklärungsverfahren die Regel. Neu sind gemäß dem auf Basis der Ordonnance 2005-1527 geänderten **Code de l'urbanisme** nur noch 3 Genehmigungsverfahren (Bau, Bauänderung und Gebäudeabriss) und 1 Erklärungsverfahren nötig.

Ferner legt das neue Regelwerk in einer Liste fest, für welche Bauvorhaben eine Genehmigung respektive eine Bauvoranfrage Pflicht ist. (pd/na), (vgl. Ordonnance n°2005-1527 du 8 décembre 2005 (version consolidée au 21 février 2007) / Legifrance.gouv.fr.),

<http://www.legifrance.gouv.fr/texteconsolide/UCFAG.htm>

(vgl. Ordonnance n°2005-1527 du 8 décembre 2005 relative au permis de construire et aux autorisations d'urbanisme » / CarrefourLocal.senat.fr),

http://carrefourlocal.senat.fr/doslegis/ordonnance_2005_1527_decembre/in_dex.htm

(vgl. Business Network Switzerland, Newsletter 05. Dezember 2007).

Planungsrecht

Das französische Planungsrecht ist im **Code de l'Urbanisme** geregelt, und wurde zuletzt nachhaltig durch das Gesetz vom 13. Dezember 2000 (**relative à la solidarité et au renouvellement urbains**) geändert.

Planungsinstrumente sind:

- Flächennutzungsplan (*schéma de cohérence territoriale*),
- qualifizierter Bebauungsplan (*plan locaux d'urbanisme*) und
- einfacher Bebauungsplan (*Carte communale*).

Zur **Bebauungsintensität** gibt es in Frankreich keine gesetzlichen Vorgaben mehr, es herrscht grundsätzlich Planungsfreiheit. Allerdings können die Gemeinden weiterhin entsprechende Koeffizienten festlegen.

Die Gemeinden können zudem **Erschließungskosten** auf die Anleger umlegen (vgl. dazu auch vertiefend Hök, Götz-Sebastian, *Handbuch des Internationalen und Ausländischen Baurechts*, Kap. 10, § 33, Rdnr. 220 - 232, Heidelberg 2005).

Der **PLU plan local d'urbanisme** ist mit der Gesetzesänderung vom 13.12.00 s.o. das regional- und stadtplanerische Instrument auf kommunaler und auch interkommunaler Ebene. Mit der Einführung des PLU wurde den Kommunen die Entwicklungs- und Entscheidungshoheit übertragen. Sie sind zwar dazu angehalten auch staatliche und überregionale Interessen bei der Entwicklung zu berücksichtigen, jedoch hat die Kommune letztendlich zu entscheiden.

Der **POS plan d'occupation des sols** war vor der Einführung des PLU das Planungsinstrument für die Raumordnung. Der POS behält neben dem PLU solange seine Gültigkeit bis er nach und nach in einen PLU umgewandelt wird. Dies obliegt den Kommunen. Der POS wurde auf dem Hintergrund der Raumentwicklung nach dem 2. Weltkrieg eingeführt, wobei der heutige PLU restriktiver mit Flächenneuausweisung umgeht und mehr auf dem Gedanken der vorhandenen Flächenintensivierung basiert.

Der **PAZ plan d'aménagement de zone** ist eine Art Flächennutzungsplan für eine bestimmte Zone oder einen Bereich einer Kommune, der vor allem dann in Kraft tritt, wenn der POS als ungeeignet angesehen wird bzw. wurde oder nicht existiert. Der PAZ muss nicht in einen POS integriert sein. Die Umsetzung des PAZ ist aber grundsätzlich der Bestimmung des POS bzw. dem heutigen PLU unterzuordnen.

Kontrollbüros, versicherungstechnische Besonderheiten des französischen Baumarktes und die Gewährleistung: die *Décennale*

Mit der Unterschrift unter den Bauantrag verpflichtet sich der Antragsteller, die anerkannten Regeln der Technik, die **règles de construction**, einzuhalten. Ob dies tatsächlich auch geschieht, ist grundsätzlich von den Bürgermeisterämtern und Präfekturen zu kontrollieren. Ihre Mitarbeiter können zu jedem Zeitpunkt die Baustelle betreten und alle technischen Unterlagen einsehen; dies sogar bis zu 2 Jahre nach Abschluss der Arbeiten. Konkret wahrgenommen wird diese Aufgabe häufig aber nicht von den Bürgermeisterämtern und Präfekturen selbst, sondern von privatwirtschaftlichen Unternehmen, die vom **maître de l'ouvrage** beauftragt werden. Die von einem solchen Unternehmen, einem **bureau de contrôle**, übernommene Funktion des **contrôleur technique** beinhaltet die Prüfung der Ausführungsunterlagen und die Überwachung der

Ausführung.

Ein öffentlicher Bauherr, ein **maître de l'ouvrage public**, ist immer verpflichtet, einen **contrôleur technique** einzuschalten. Für den privaten Bauherrn, einen **maître de l'ouvrage public privé**, besteht eine solche Verpflichtung grundsätzlich nicht. Dennoch beauftragt insbesondere bei größeren Bauvorhaben häufig einen **contrôleur technique** (vgl. Kulick, Reinhard, *Auslandsbau – Internationales Bauen innerhalb und außerhalb Deutschlands*, Kap. 3.4.4, Seite 64 - 66, Wiesbaden 2003).

In bestimmten Fällen ist die Beauftragung auch für privaten Bauherrn zwingend vorgeschrieben, z.B. bei Gebäuden großer Höhe (vgl. Art. L-111-26 und R-111-38 CCH) (Hök, Götz-Sebastian, *Handbuch des Internationalen und Ausländischen Baurechts*, Kap. 10, § 33, Rdnr. 86, Heidelberg 2005).

Kontrollbüros – les contrôleurs techniques

Die Dachorganisation aller Prüfindgenieurbüros ist die so genannte **COPRAC – fédération des bureaux de contrôle**.

Anerkannte Büros mit entsprechend vereidigten Mitarbeitern sind z.B.: *Bureau Veritas*, *CEP (Centre d'Etudes et Prévention)*, *Bureau Securitas*, *SOCOTEC (Société de Contrôle Technique et d'Expertise de la Construction)* und *Bureau APAVE (Association des Producteurs d'Appareils a Vapeur)*.

Speziell SOCOTEC und VERITAS haben über ganz Frankreich verteilt ein dichtes Netz von Niederlassungen. Daneben bestehen noch einige kleinere oder nur regional begrenzt tätige Büros (vgl. Pfeiffer, Martin, *Prof. Dr.-Ing., „Planen und Bauen für deutsche KMU-Bauunternehmen im grenznahen europäischen Ausland – Bau-, versicherungsrechtliche und technische Aspekte“*, Vortragsveranstaltung im Rahmen der VHV-Winterseminare 2007, Heiligenblut 2007).

Diese als gemeinnützig eingestuftten Gesellschaften werden bei privaten Projekten mit Baukosten von mehr als 3.000.000 € bzw. 6.000.000 € hinzugezogen. Bei Projekten der öffentlichen Hand ist ein *bureau de contrôle* Pflicht. Die Leistungen werden vom Unternehmer honoriert. Die *bureaux de contrôle* überprüfen auch die Leistungen der Architekten und Ingenieure (*bureaux d'études*). Die '*bureaux de contrôle* setzen, unter Androhung des Deckungsverlustes, die Behebung der von ihnen in den Planunterlagen und am Bau gefundenen Fehler und Unzulänglichkeiten durch. Durch die Hinzuziehung der *bureaux de contrôle* in Schadensfällen besitzen diese eine reiche Erfahrung und eine umfassende Datenbank über Bauschäden (*désordres*), siehe z.B. die Zeitschrift 'SYCODES-Informations'.

Durch UTI, das technische Büro des Bauunternehmerverbandes FNB, und entspre-

chende bautechnische Informationsschriften werden diese Erkenntnisse für die Bauunternehmen verfügbar. Die Ingenieure der *bureaux de contrôle* wirken auch mit bei der Erarbeitung der DTU, 'Documents Techniques Unifiés' (= Normen der VOB) und den 'Avis Technique' (= Zulassungen für bestimmte Bauprodukte und -verfahren) durch das CSTB. Dabei bewertet die GECO, 'Groupement pour la Gestion des risques de la Construction' (= Management der Baurisiken) die 'Avis Technique' im Hinblick auf ihre Akzeptanz durch die Versicherungswirtschaft (vgl. Steyer, Gerhard, Rechtsanwalt, „Grenzüberschreitendes Bauen – am Beispiel Frankreich“).

Bei den Bauwerken der Kategorie **bâtiment** (Gebäude) sind alle Beteiligten mit Ausnahme der öffentlichen Bauherren verpflichtet, die zehnjährigen Mängelrisiken durch Versicherungen (*décennale*) abzudecken. Insofern existiert ein zweiteiliges Versicherungssystem:

- **police d'assurance de responsabilité** ist die Pflichtversicherung der planenden und ausführenden Unternehmen, also der Architekten, der beratenden Ingenieure, Bauunternehmen und Bauträger. Sie schützen die Unternehmer vor Gewährleistungsansprüchen, die sich während der *décennale* ergeben. Abgedeckt sein können hier auch die Leistungen von Subunternehmern, den **sous-traitants**, die durch die *décennale* des Bauträgers mitversichert sind.
- **police d'assurance de dommages** ist die Pflichtversicherung des Bauherrn. Sie sichert zum einen vor der Abnahme die vom Bauherrn zu tragenden Beschädigungen am Bauwerk ab und reguliert zum anderen nach der Abnahme die innerhalb der *décennale* auftretenden Schäden. Im zweiten Fall ist sie eine Vorauszahlungsversicherung, die im Schadensfall zunächst den Bauherrn entschädigt und anschließend auf die Versicherung des für den Schaden verantwortlichen Unternehmers zurückgreift. Bei Verkauf des Bauwerks geht die Versicherung auf den neuen Eigentümer über (vgl. Kulick, Reinhard, *Auslandsbau – Internationales Bauen innerhalb und außerhalb Deutschlands*, Kap. 3.4.4, Seite 66, Wiesbaden 2003).

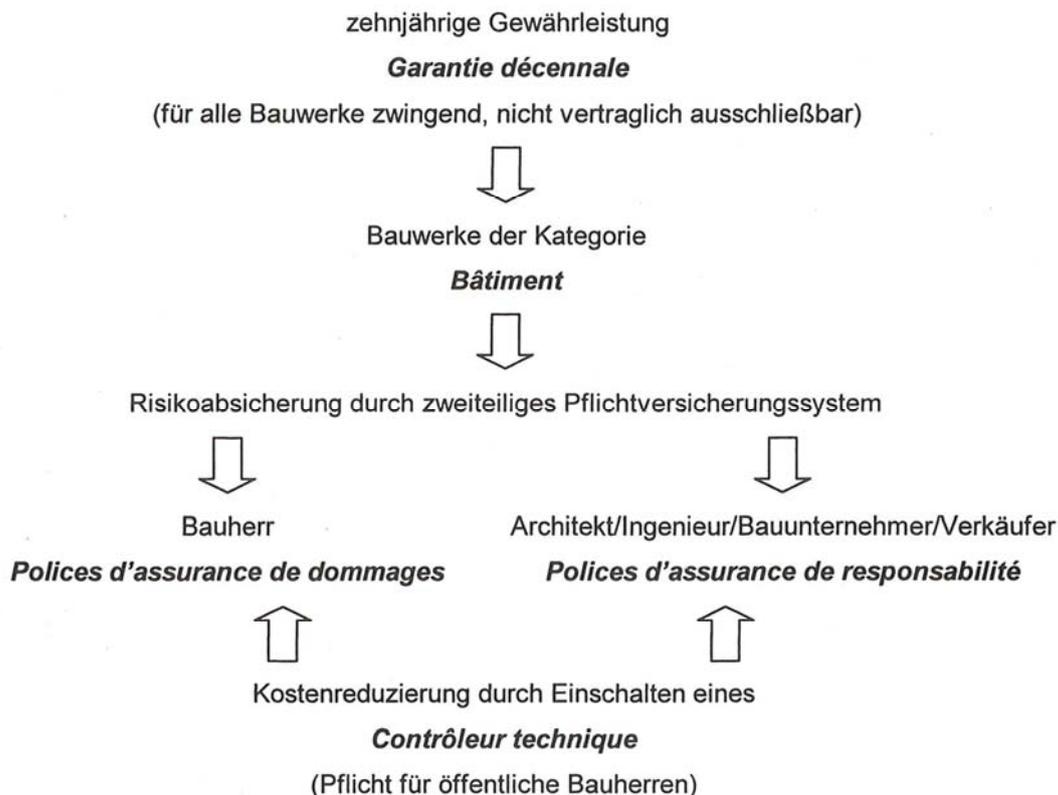


Abbildung 19: Décennale und ihre Absicherung -, Grafik: Kulik, Reinhard, Auslandsbau – Internationales Bauen innerhalb und außerhalb Deutschlands, Kap. 3.4.4, Seite 67, Wiesbaden 2003

Die Kosten für die Versicherungen sind beachtlich. Sie können für die Unternehmen etwa 2,0 % und für den Bauherrn etwa 0,5 % der Auftragssumme betragen. Wird jedoch zur Überwachung der Baumaßnahme ein **contrôleur technique** eingesetzt, dann wird von einer geringeren Wahrscheinlichkeit des Auftretens von Bauschäden ausgegangen mit der Folge, dass sich die Versicherungsprämien verringern.

Zusammenfassend ist festzustellen, dass es in Frankreich einen langfristig und breit angelegten Versicherungsschutz für den Bauherrn gegen Baumängel sowie eine intensive Überwachung des Planungs- und Bauprozesses gibt. Gleichzeitig fällt auf, dass die grundsätzlich öffentliche Kontrollfunktion von Bauvorhaben weitgehend von privatwirtschaftlichen Unternehmen ausgeübt wird.

Versicherungstechnische Systematik beim Bauen in Frankreich

Grundsätzlich benötigt werden drei bzw. vier verschiedene Versicherungen, bevor ein deutsches Unternehmer anfangen kann, zu bauen:

1. **RC Exploitation** {Betriebs-Haftpflichtversicherung}: Die normale Betriebs-Haftpflichtversicherung reicht aus, wenn sie auch eine „Europadeckung“ besitzt.
2. **RC Produit ou apres Livraison** (Produkthaftpflichtversicherung)
3. **RC Professional** (Architekten- und Ingenieur-Haftpflichtversicherung)
4. **RC Décennale** (Gewährleistungsversicherung) Ohne sie ist es im Regelfall illegal, in Frankreich zu bauen.

Sie wird von jedem Berufsstand auf der Baustelle benötigt, von Architekten, Bauunternehmern und Bauhandwerkern. Am besten ist es, die **décennale** bei der Versicherung zu beantragen, die auch die bestehende Betriebs-Haftpflichtversicherung abgeschlossen hat. Denn dann muss nicht alles wiederholt von Anfang an geprüft werden und dies birgt die Chance, die **décennale** vielleicht schneller zu erlangen.

Eine Besonderheit bei der **décennale** ist, dass der Subunternehmer sie nicht braucht.

Die **Garantie décennale** beinhaltet: 1. begehbare Anlagen und Bauwerke *garantie décennale bâtiment*, 2. bestehende Gebäudeteile, an die angebaut wird *garantie dommage aux existants*, 3. zwei Jahre Versicherung für Ausstattungsteile und Zubehör *garantie bon fonctionnement* und 4. Vermögensschäden (Folgeschäden).

Allerdings gilt die **décennale** nur, wenn folgende Bedingungen eingehalten werden:

Erstens müssen französische Normen (*avis techniques*) beachtet werden und zweitens müssen französische Produkte verwendet werden, bzw. ein Kontrolleur der SOCOTEC bestätigt, dass das Produkt den französischen Ansprüchen mindestens entspricht.

Für Groß-Bauprojekte wurde in der Vergangenheit häufig eine *police unique chantier* installiert, die für alle Beteiligten auf der Baustelle galt.

Gleichzeitig schließt der Bauherr eine **dommage d'ouvrage** ab, die eine Sachversicherung für ihn selbst darstellt. Sie ist seit 1978 eine Pflichtversicherung in Frankreich und versichert alle Schäden, die das Gebäude / Bauwerk unbrauchbar machen.

Vorraussetzung für den Erhalt der **dommage d'ouvrage** ist, dass alle auf der Baustelle arbeitenden Unternehmen eine Versicherungsbestätigung über die *décennale* vorlegen können. So wird z.B., der Baukontrolleur, der Mängel nach der Abnahme feststellt, von der Versicherung, der **dommage d'ouvrage** bezahlt werden. Danach bekommt diese Versicherung den Betrag aber von der *décennale*-Versicherung des Unternehmers.

Gewährleistung

Beim Bauen in Frankreich gelten immer die französischen Gewährleistungsregeln.

Diese sind vertraglich grundsätzlich **nicht** auszuklammern.

Die 10-jährige Gewährleistungsversicherung ist eine Pflichtversicherung. Es haftet der **Hersteller eines Bauwerkes** 10 Jahre lang für alle Schäden, welche die Solidität des Bauwerks beeinträchtigen oder es in seinen wesentlichen Bestandteilen und Ausstattungselementen für seine Nutzung unbrauchbar machen. Bereits Risse des Mauerwerks können als Gefahr für die Solidität des Bauwerks als „décennaler Schaden“ gelten. Der Abschluss ist verpflichtend. Ansonsten kann ggf. ein Zurückbehaltungsrecht des Auftraggebers hinsichtlich des Werklohns bestehen. Verstöße können zudem bestraft werden (Geldstrafe 75.000 € und / oder Gefängnisstrafe bis zu 6 Monaten). Die Versicherung muss im Regelfall vor Baubeginn vorliegen (vgl. *Verbände der Bauwirtschaft Südbaden, Merkblatt: „Arbeiten in Frankreich“, Stand September 2007*).

Für ausländische Unternehmen, die in Frankreich bauen möchten ist es vielfach sehr schwierig, die *décennale* von einem französischen Versicherer zu erhalten. Der Antrag, der bei einer Versicherung zu stellen ist, wird oftmals ohne jede Begründung abgelehnt, so dass Nachbesserungs- und Veränderungsmöglichkeiten bei der Antragstellung auf einfachem Wege nicht möglich sind. Nicht selten reagiert eine Versicherung auf den bei ihr gestellten Antrag überhaupt nicht. Teilweise sind auch sehr lange und nicht ohne weiteres erklärbare Bearbeitungszeiten bei den Versicherungen zu verzeichnen, wo eine schnelle Zusage von Nöten wäre, um den begehrten Bauauftrag zu erhalten. Insgesamt zeigt die Praxis, dass ein ausländisches Unternehmen schon in dieser Stufe der ins Auge gefassten Bautätigkeit in Frankreich sehr schnell scheitern kann.

Bei der Haftung (und so auch Gewährleistung) im Baugewerbe nimmt das französische Recht eine Unterteilung nach Haftungsobjekten vor:

- 10-jährige Garantie für Bauwerke im weitesten Sinne und für die tragenden Teile von Bedeutung (*bâtiment*);
- 10-jährige Haftung für Schäden, die auf der Bodenbeschaffenheit beruhen oder die Solidität des Bauwerk betreffen sowie
- 2-jährige Garantie für abnehmbare Ausstattungsteile.

Die **décennale** gilt ab dem Tag der Abnahme. Ein Jahr davon ist durch die Fertigstellungsgarantie (*parfait achèvement*) abgedeckt. Dies ist die Gewährleistung gegen die Übergabe offensichtlicher Mängel. Dieser Teil der **décennale** schützt die Unternehmen vor der „Nachlässigkeit des Bauherrn“, da in Frankreich die Abnahmen des öfteren nicht durchgeführt werden. Auf jeden Fall sollten bei der Fertigstellung bzw. Abnahme der Bauleistung Fotos zur Beweissicherung gemacht werden, um eventuell nachkommende Forderungen auszuschließen (vgl. *Seminar „Bauen in Frankreich“, Vortragsveran-*

staltung im Rahmen der AGV Bau Saar in Saarbrücken, 2007).

Die Pflichtversicherung gilt für die Errichtung von Gebäuden, nicht aber für Infrastruktur und Tiefbauprojekte. Versicherungsanbieter für die assurance RC décennale sind beispielsweise in Frankreich die Groupe CAMACTE (deutschsprachige Mitarbeiterin: Frau Hoffmann, Tel.: 00 33/ 3/ 88 37 69 54, www.camacte.com) sowie die MAAF Assurances (www.maafr.fr).

Die französischen Versicherungsanbieter versichern in vielen Fällen nur Unternehmen, die in Frankreich eine Niederlassung haben. Stößt ein deutsches Unternehmen auf Probleme beim Abschluss einer Versicherung in Frankreich (Verweigerung der Versicherungsgesellschaft ein deutsches Unternehmen zu versichern; keine positive Antwort innerhalb von 45 Tagen), kann es das Bureau Central de Tarification (BCT) in Paris (Tel: 0033 /1/ 53.32.24.80; Fax: 0033 /1/ 53.32.24.74; E-Mail: bct@agira.asso.fr) als Vermittlungsinstanz einschalten (*Information von der Industrie- und Handelskammer Trier, Bereich International: Frankreich, www.ihk.trier.de, 18.03.08, Ansprechpartnerin Frau Christina Grewe*).

Ein neu erstelltes Bauwerk ohne gültige **décennale** ist vor Ablauf von 10 Jahren gewissermaßen unverkäuflich. Ein Notar muss beim Protokollieren eines Kaufvertrages in Abhängigkeit des Alters des Kaufgegenstandes oder bereits umfänglich durchgeführter Modernisierungsmaßnahmen ggf. auf das Vorliegen der *décennale* achten.

3.4.2 Baurecht in Großbritannien

Grundsätzlich muss in Großbritannien nachgewiesen werden, dass das Bauvorhaben den jeweiligen britischen Bauvorschriften entspricht. In der Baupraxis erfolgt dies, indem das örtliche „Building Control Department“ oder ein selbständiger zugelassener Inspector informiert wurde. Darüber hinaus kann Abhängigkeit von Art, Größe oder Ort des Bauvorhabens kann das Einholen einer Baugenehmigung erforderlich sein. Nähere Informationen über die Bauvorschriften („Building Regulations“) finden sich unter anderem auf der Homepage des Ministeriums für Örtliche Angelegenheiten: (<http://www.communities.gov.uk/planningandbuilding/buildingregulations/>)

Als Beispiel für - je nach Kommune unterschiedliche - weitere mögliche Pflichten zur Anzeige des Baufortschritts wird die Regelung der „City of Westminster“ betrachtet. Hier müssen die entsprechenden Anzeigen spätestens 48 Stunden vor Baubeginn bzw. fünf Tage nach Fertigstellung angezeigt werden. Im Verlauf des Baufortschritts müssen bestimmte Bautätigkeiten gegenüber dem örtlichen „Building Control Officer“ oftmals angezeigt werden, und zwar im Stadium:

- Ausschachten der Baugrube
- Verlegen der Entwässerungsleitungen
- Errichtung des Fundaments
- Legen der Isolierschicht
- Betonieren
- Verfüllen der Leitungsgräben und
- Inbetriebnahme.

Arbeitszeitbeschränkungen (Samstagnachmittage, Sonntage, Nachtzeit) sind bei den „Environmental Health Departments“ zu erfahren; sofern der öffentliche Straßenraum durch die Baumaßnahme berührt wird – z.B. durch das Aufstellen von Gerüsten – ist das zuständige „Highway Committee“ bzw. der „Highway Inspector“ um die erforderlichen Genehmigungen nachzusuchen.

3.4.3 Baurecht in den Niederlanden

Dem Umstand, dass zunehmend deutsche Bauunternehmen in den Niederlanden Bauleistungen erbringen, trägt eine Untersuchung Rechnung, die in 2006 durch das niederländische „Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer“ (VROM, zu übersetzen mit: Ministerium für Wohnungswesen, Raumordnung und Umwelt) erstellt wurde und den Titel „Bouwen door Duitse aannemers in Nederland – Een onderzoek of wordt voldaan aan de Nederlandse wet- en regelgeving“ (Bauen durch deutsche Unternehmer in den Niederlanden – Eine Untersuchung der Einhaltung niederländischer Gesetze und Verordnungen) trägt.

Hierbei wurde festgestellt:

„Die Untersuchung zeigt, dass die deutschen Bauunternehmer weitgehend den niederländischen Gesetzen und Verordnungen folgen. Hierin unterscheiden sie sich nur wenig von ihren niederländischen Kollegen.“ (*Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer (Hrsg.): Bouwen door Duitse aannemers in Nederland – Een onderzoek of wordt voldaan aan de Nederlandse wet- en regelgeving. VROM 6344. Groningen, 2006 S. 26*).

Allerdings wurden auch zahlreiche „Fallstricke“ für deutsche Bauunternehmen lokalisiert und in einem Merkblatt zusammengefasst, damit beispielhaft einige unterschiedliche Baubestimmungen, Bauverfahren und Baugepflogenheiten kenntlich gemacht werden und somit einem Verstoß gegen dieselben vorgebeugt wird. (Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer (Hrsg.): Informationsbulletin für deutsche Bauunternehmen in den Niederlanden. VROM 6358. Groningen, 2006).

- Grundsätzlich ist entsprechend den Regelwerken des niederländischen Wohnungsbaugesetzes („Woningwet“) zu bauen; entsprechende Kontrollen werden von den zuständigen Behörden durchgeführt. Ergänzend bzw. erläuternd zum Wohnungsbaugesetz existieren eine Reihe von Erlassen, die konkretisierende Vorschriften enthalten, z.B.:
- Der Bauerlass („Bouwbesluit“), der insbesondere Vorschriften enthält, die gewährleisten, dass ein Gebäude sicher und benutzbar ist und dass von ihm keine Gefahren für die Gesundheit – z.B. durch schlechte Belüftung oder zu wenig Tageslicht – ausgehen. Diese Vorschriften enthalten keine Angaben über anzuwendende Bauverfahren, sondern geben Normen – sog. Leistungsanforderungen – vor.
- Der Erlass über genehmigungsfreie Bauten und Bauten mit vereinfachter Genehmigungspflicht („Besluit bouwvergunningvrije en licht bouwvergunningplichtige bouwwerken“), der angibt, wann Bauwerke baugenehmigungsfrei sind, bzw. wann eine vereinfachte Baugenehmigung erforderlich ist.
- Der Erlass über die Anforderungen an den Baugenehmigungsantrag („Besluit indieningsvereisten aanvraag bouwvergunning“), der beschreibt, wie ein Baugenehmigungsantrag eingereicht werden muss.

Durch den Bauherrn oder den Bauunternehmer ist im Rahmen des Baugenehmigungsverfahrens zu klären, ob die Errichtung der geplanten baulichen Anlage am betreffenden Standort erlaubt ist und welche speziellen Vorschriften zu berücksichtigen sind, bzw. ob eine sich aus dem Flächennutzungsplan („Bestemmingsplan“) evtl. ergebende Baubeschränkung aufgehoben werden kann. Während des Baufortschritts erfolgt eine Baustellenkontrolle durch die Kommune; hierbei wird u. a. geprüft, ob entsprechend der erteilten Baugenehmigung gebaut wird.

3.5 Steuerliche Aspekte

3.5.1 Steuern in Frankreich

Das französische Steuersystem zeichnet sich aus durch eine vergleichsweise niedrige Einkommensteuerbelastung auf Grund umfangreicher Abzugsmöglichkeiten sowie eine relativ hohe Körperschaftssteuerbelastung. Die Sozialabgaben sind in Frankreich vergleichsweise höher als in Deutschland. In Frankreich liegen sie bei ca. 49 % im Vergleich zu ca. 29 % in Deutschland.

Die Steuerhoheit für die Ertrags-, Umsatz- und eine Reihe von Verkehrssteuern liegt in

Paris. Zudem erheben die Départements und die Gemeinden lokale Steuern.

Steuerpflichtig sind in Frankreich Betriebsstätten und Tochtergesellschaften deutscher Unternehmen für ihre dort erzielten Gewinne. Je nach Rechtsform der Niederlassung unterliegen die in Frankreich erzielten Gewinne der Einkommen- bzw. der Körperschaftsteuer. Aus Deutschland entsandte Mitarbeiter unterliegen vom Grundsatz her für ihre in Frankreich erzielten Tätigkeitseinkünfte der französischen Einkommensteuer. Abweichungen von diesem Grundsatz sind möglich.

In Frankreich kommt das Selbstveranlagungsprinzip zum Tragen, d.h. das zu versteuernde Einkommen wird von den Steuerpflichtigen selbst errechnet. Im Rahmen von Steuerprüfungen anfallende Berichtigungen können in einem zweistufigen Widerspruchsverfahren angefochten werden. Die Steuererklärung muss spätestens drei Monate nach Ende des Geschäftsjahres abgegeben werden. Die Ertragssteuern unterliegen einem Vorauszahlungssystem. Körperschaftsteuerpflichtige Unternehmen müssen basierend auf ihrem steuerpflichtigen Einkommen vom Vorjahr vierteljährlich zum 15. März, zum 15. Juni, zum 15. September sowie zum 15. Dezember eine steuerliche Vorauszahlung leisten. Geht die Steuerschuld über die Vorauszahlungen hinaus, muss die entsprechende Abschlusszahlung spätestens am 15. des der Abgabe der Steuererklärung folgenden Monats erfolgen. *(Nähere Informationen auch bei der Industrie- und Handelskammer Trier, Bereich International: Frankreich, www.ihk.trier.de, 18.03.08, Ansprechpartnerin Frau Christina Grewe)*

Das deutsch-französische Doppelbesteuerungsabkommen

Durch die bilateralen Abkommen zur Vermeidung von Doppelbesteuerung soll weitgehend verhindert werden, dass ein Steuerpflichtiger in zwei Staaten für denselben Steuergegenstand und im selben Veranlagungszeitraum mit einer vergleichbaren Steuer doppelt belastet wird. Die in Doppelbesteuerungsabkommen vereinbarten Regelungen basieren größtenteils auf Empfehlungen der OECD (OECD-Musterabkommen). Ziel der Doppelbesteuerungsabkommen ist es, durch eine Vereinfachung der Regeln und einer damit einhergehenden Steuererleichterung, die internationale wirtschaftliche Zusammenarbeit von steuerlichen Hemmnissen freizuhalten. In Art. 293 EG, 2. // wird die Kompetenz zur Vermeidung einer Doppelbesteuerung ausdrücklich den Mitgliedstaaten zugesprochen, die untereinander im Zuge von bilateralen oder multilateralen völkerrechtlichen Verhandlungen die Beseitigung der Doppelbesteuerung innerhalb der Gemeinschaft sicherstellen sollen.

Für die Einkommensbesteuerung von Arbeitnehmern gilt in Anlehnung an das deutsch-französische DBA (Art. 13, Einkünfte aus nicht selbständiger Arbeit) der Grundsatz, dass Einkünfte aus nicht selbständiger Arbeit nur in dem Vertragsstaat besteuert wer-

den, in dem die persönliche Tätigkeit, aus der die Einkünfte herrühren, ausgeübt wird. Dieser Grundsatz wird außer Kraft gesetzt, wenn die Bedingungen der sog. „**183-Tage-Regelung**“ vorliegen.

Dies ist immer dann der Fall wenn:

- der Arbeitnehmer sich im anderen Staat insgesamt nicht länger als 183 Tage während des betreffenden Steuerjahres aufhält und
- die Vergütungen von einem Arbeitgeber oder für einen Arbeitgeber gezahlt werden, der nicht im anderen Staat ansässig ist und
- die Vergütungen nicht von einer Betriebsstätte oder einer festen Einrichtung getragen werden, die der Arbeitgeber im anderen Staat hat.

Die Bedingungen der „183-Tage-Regel“ sind immer kumulativ zu betrachten.

Werden gleichermaßen aus Deutschland und Frankreich Tätigkeitseinkünfte bezogen, so muss in einem ersten Schritt die steuerrechtliche Ansässigkeit ermittelt werden. Die Kriterien für eine steuerrechtliche Ansässigkeit von natürlichen Personen in Frankreich sind grundsätzlich erfüllt, wenn sich der Wohnsitz der Familie, der Hauptaufenthalt inkl. beruflicher Tätigkeit oder der Mittelpunkt der Lebensinteressen in Frankreich befinden. Bei steuerlicher Ansässigkeit in Frankreich, unterliegen natürliche Personen mit ihrem Welteinkommen der französischen Einkommensteuer.

Ist ein Doppelwohnsitz vorhanden, muss unter Anwendung des sog. „Tiebreakers“ der vorrangige Wohnsitz ermittelt werden.

In Fällen in denen unter Anwendung des DBA die Zuordnung des Besteuerungsrechts nicht an den Ansässigkeitsstaat entfällt, kommt die Anrechnungsmethode (Frankreich: crédit d'impôt, Steuergutschrift.) bzw. die Freistellungsmethode mit Progressionsvorbehalt (Deutschland) zur Anwendung.

Im Rahmen der Unternehmensbesteuerung gilt in Anlehnung an Artikel 4 (Besteuerung von Unternehmensgewinnen) des deutsch-französischen DBA der Grundsatz, dass Gewinne nur im Ansässigkeitsstaat des Unternehmens besteuert werden können. Dieser Grundsatz kommt nicht zur Anwendung, wenn das Unternehmen im anderen Vertragsstaat eine Betriebsstätte unterhält. Grundlage für die Gewinnermittlung der Betriebsstätte ist das Bilanzergebnis.

Einkünfte aus der Veräußerung einer Beteiligung an einer Kapitalgesellschaft werden laut Artikel 7 des deutsch-französischen DBA (Veräußerungsgewinne) nur in dem Vertragsstaat besteuert, in dem der Veräußerer ansässig ist. Dieser Grundsatz gilt nicht, wenn die veräußerte Beteiligung zum Vermögen einer Betriebsstätte gehört, die der Veräußerer im anderen Staat unterhält. In diesem Fall ist Artikel 4 anzuwenden.

Umsatzsteuer

Mit der Aufnahme von Bautätigkeiten in Frankreich bedarf es für deutsche Unternehmen der Erlangung einer französischen Umsatzsteuer-Ident-Nummer (UID, in Frankreich: *numéro de TVA intracommunitaire*) und der Ausweisung der französischen Mehrwertsteuer. Insbesondere gilt dies, wenn Leistungen im Zusammenhang mit einem Grundstück oder Werkleistungen an beweglichen Gegenständen erbracht werden. Die französische Umsatzsteuer ist auch dann zu zahlen, wenn der Auftraggeber ein Deutscher ist.

Seit dem 01.09.2006 wird in Frankreich das so genannte „Reverse-Charge-Verfahren“ angewendet: Erbringt ein nicht in Frankreich ansässiger Unternehmer Leistungen, so schuldet nun der Empfänger der Leistung die Umsatzsteuer, sofern dieser in Frankreich umsatzsteuerlich registriert ist. Die Steuerschuld geht damit auf den Empfänger der Leistung über. Die Rechnung muss den Netto-Betrag enthalten und auf die Steuerschuld des Empfängers hinweisen. Auf der Rechnung muss in diesem Fall der Hinweis „La TVA est due par le client“ und die Umsatzsteuer-Identifikationsnummer des Kunden vermerkt werden. Kurz: Es ist keine Registrierung bei einem französischen Finanzamt nötig, wenn die Arbeiten für ein französisches Unternehmen ausgeführt werden. Die Rechnung wird dann ohne Mehrwertsteuer ausgestellt.

Deutsche Betriebe, die ihre Leistungen an Kunden erbringen, die nicht umsatzsteuerlich registriert sind, weil sie etwa Privatpersonen oder Körperschaften des Öffentlichen Rechts sind, sind verpflichtet, sich in Frankreich für Umsatzsteuerzwecke registrieren zu lassen und die Umsatzsteuer selbst dort abzuführen.

Der allgemeine französische Umsatzsteuersatz, *tax sur la valeur ajoutée TVA*, beträgt 19,6 % für Lieferungen und Dienstleistungen. Der **ermäßigte Steuersatz von 5,5 %** findet unter anderem Anwendung auf bestimmte Bereiche der Bauwirtschaft sowie die meisten Lebensmittel, Personenbeförderung und Beherbergung, landwirtschaftliche Produkte und Druckereierzeugnisse. 2,1 % entfallen auf Presseerzeugnisse, bestimmte kulturelle Veranstaltungen und Medikamente.

Für die Anwendung des ermäßigten Steuersatzes auf Arbeiten an Wohnräumen wird vorausgesetzt, dass das Gebäude vor mehr als 2 Jahren fertig gestellt wurde und die Arbeiten der Verbesserung, Änderung, Ausstattung oder Instandhaltung der Räume dienen. Bestimmte Ausstattungsgegenstände wie Aufzüge und Heizkessel in Mehrfamilienhäusern sind von der Steuerermäßigung ausgenommen (*vgl. Euro Info Centre Stuttgart, Exportoffensive Handwerk, Länderinformation Frankreich, Stand Februar 2007*).

Bei dieser Ermäßigung muss der Bauherr dem Finanzamt nachweisen, dass mehr als

50 % der Fläche des Hauses zu privaten Wohnzwecken genutzt werden. Damit das ausführende Unternehmen diesen ermäßigten Steuersatz ansetzen darf, bedarf es lediglich einer Bescheinigung des Arbeitgebers. Jedoch: „Renovierung heißt nicht abreißen und neu bauen.“

Es besteht die Pflicht, eine monatliche Umsatzsteuervoranmeldung (TVA) zu erstellen, und Mehrwertsteuer direkt an das zuständige Finanzamt abzuführen, oder sich der Dienste eines sog. „Fiskalvertreters“ zu bedienen, was mit nicht unerheblichen Kosten verbunden ist, da diese jeweils pro Anmeldung abrechnen und nicht pauschal jährlich. Die von den französischen Finanzämtern genannten Fristen für die Veranlagung und Zahlung von Steuern sind unbedingt einzuhalten, da es sonst zu beträchtlichen Bußgeldforderungen kommt. Für Überweisungen aus Deutschland sind einige Tage einzuplanen, da der Überweisungsverkehr langsamer als in Deutschland ist. Zu prüfen ist auch, ob bei einer Auslandsüberweisung in Frankreich eventuell Bankgebühren anfallen, die dann möglicherweise die ausgewiesene Steuersumme schmälert (vgl. *bfai, Datenbank: Länder u. Märkte „Deutsche Handwerker entdecken Marktchancen in Frankreich“, 28.12.2005*).

Direkte Steuern und Unternehmensbesteuerung

Bei Arbeiten in Frankreich, die länger als 12 Monate dauern bzw. an einer Baustelle oder in einem Baugebiet länger als 12 Monate in Frankreich gearbeitet wird, entsteht hier eine „Betriebsstätte“, da die Arbeiter ständig hier sind. Somit hat der Betrieb auch die Pflicht, die erzielten Gewinne anzumelden und eine Körperschaftssteuer an das französische Finanzamt abzuführen. Im Einzelfall gibt es Verlängerungsmöglichkeiten um bis zu 12 Monate auf Antrag.

Auch bei mehreren, dicht aufeinander folgenden Arbeitsaufträgen, die in der Summe mehr als 12 Monate Aufenthalt ergeben, ist die Körperschaftssteuer hierfür nach Frankreich abzuführen.

Soweit in Frankreich durch deutsche Unternehmen keine „Betriebsstätte“ begründet wird, bedarf es nicht der Abführung von Ertragssteuer bzw. Einkommensteuer, auch nicht deren Mitarbeiter.

Mit der Einrichtung eines Auslieferungslagers wird keine Betriebsstätte begründet. Das deutsche Unternehmen bleibt für die in Frankreich erzielten Gewinne in Deutschland buchungs- sowie ertragssteuerpflichtig. Die in Frankreich durch das Auslieferungslager durchgeführten Lieferungen unterliegen der französischen Mehrwertsteuer (*TVA / taxe sur la valeur ajoutée*). Wird ein sog. „Call-off stock Lager“ beim Kunden eingerichtet, in dem Waren für einen Zeitraum bis zu drei Monaten liegen, kann bei der Entnahme auf Vereinfachungsregeln zurückgegriffen werden.

Die Abwicklung der Mehrwertsteuerregistrierung und der Meldungen ans Finanzamt kann in Frankreich entweder über einen Fiskalbeauftragten oder den Exporteur selbst erfolgen. Häufig bieten auch Spediteure die Unterhaltung eines Auslieferungslagers sowie die mehrwertsteuerliche Abwicklung in ihrem Dienstleistungspaket an. Die umsatzsteuerliche Registrierung und die Zuteilung einer SIRET-Nr. sowie einer UST-ID-Nr. erfolgen beim:

Services des impôts des entreprises étrangères (SIE) Inspection TVA, 10, rue du Centre, F-93463 Noisy le Grand, Tel : 0033/1/ 57. 33. 85. 00

E-Mail : sie.entreprises-etrangeres@dji.finances.gouv.fr

Internet: www.impots.gouv.fr

Die Umsatzsteuererklärung wird ebenfalls eingereicht beim Services des impôts des entreprises étrangères (SIE).

Zur Vermeidung einer Ertragssteuerpflicht in Frankreich darf sich die Tätigkeit des Auslieferungslagers nur auf die Lagerung von Waren, den Warenversand sowie den Pre- und Aftersales-Service beschränken. Die Ausübung einer Verkaufstätigkeit sowie das Abschließen von Verträgen mit Kunden würden das Auslieferungslager in eine Betriebsstätte umwandeln. Dies würde eine Ertragssteuerpflicht in Frankreich begründen. Zu den typischen Aktivitäten eines Verbindungsbüros zählen die Durchführung von Werbemaßnahmen und Marktanalysen sowie die Produktberatung in der Vor- und Nachverkaufsphase. Wesentlicher Pluspunkt des Verbindungsbüros ist in erster Linie die Nähe zum Markt. Mit der Durchführung von Wettbewerbsanalysen, Marktstudien sowie der Festlegung von Zielmarktsegmenten verhilft das Verbindungsbüro dem Unternehmen zur Definition einer klaren Marktstrategie in Anlehnung an die Anforderungen der zu bedienenden französischen Kundensegmente.

Ebenso wie ein Auslieferungslager zählt ein Verbindungsbüro grundsätzlich nicht zu den Betriebsstätten und ist somit nicht in Frankreich steuerpflichtig. Dies gilt allerdings auch hier nur insofern sich die Aktivitäten auf die oben beschriebenen Bereiche beschränken (*Information von der Industrie- und Handelskammer Trier, Bereich International: Frankreich, www.ihk.trier.de, 18.03.08, Ansprechpartnerin Frau Christina Grewe*)

In Zweifelsfällen ist es immer ratsam, einen Steuerberater zu konsultieren.

Arbeitnehmerbesteuerung und Einkommenssteuer

Der Einkommensteuertarif ist gestaffelt und richtet sich grundsätzlich nach dem Vorjahreseinkommen. Die gesetzlichen Steuersätze finden auf bestimmte Einkommensteilbeiträge Anwendung. Die Einkommensteuerschuld ergibt sich aus den jeweiligen Einzel-

betragen. Eine weitere Belastung stellen die zusätzlich zu entrichtenden Sozialsteuern dar (Contribution Sociale Généralisée: 7,5 %, Contribution au Remboursement de la Dette Sociale: 0,5 %, Prélèvement social: 2 % - für besondere Fälle).

Prinzipiell werden die Arbeiter, die in Frankreich für ein deutsches Unternehmen arbeiten im Land der Tätigkeit besteuert (hier: Frankreich). Aber auch hier gibt es eine Ausnahme, die „**183-Tage-Regelung**“. Bedingungen für diesen Ausnahmefall sind, dass der Auslandsaufenthalt nicht länger als 183 Tage während des Bemessungszeitraums beträgt, der Arbeitgeber nicht in Frankreich ansässig ist, und die Vergütungen nicht von einer Betriebsstätte des AG in Frankreich getragen werden.

	Deutschland	Frankreich
Körperschaftsteuer (Gewinnbesteuerung)	KSt: 15 % + Soli GeWSt: 14 %	33,33 %
Einkommenssteuer	15,6 – 42 % + Soli	5,5 – 40 % + Soli

Abbildung 20: Steuersätze in Deutschland und Frankreich

Zudem kennt das französische Steuerrecht diverse Steuererleichterungen in Form von Freibeträgen und Abschlägen.

Pauschale Abschläge sind möglich für Werbungskosten und Einkünfte aus Vermietungen sowie auf Renten, Löhne und Gehälter. Freibeträge existieren für Kapitaleinkünfte, Gewinne aus Veräußerungsgeschäften und der Familie zugeschlagene volljährige oder verheiratete Kinder. Abschläge können auch beispielsweise geltend gemacht werden für Alimente, Sozialversicherungsbeiträge und Solidaritätszuschläge, Aufwendungen für Zusatzrenten usw.

Französische Personengesellschaften sowie französische Betriebsstätten deutscher Personengesellschaften sind mit ihrem Ergebnis in Frankreich auf der Ebene der Gesellschafter einkommensteuerepflichtig. Wahlweise können diese gewerblichen Einkünfte auch der Körperschaftsteuer unterstellt werden. Die Wahl der Ertragsbesteuerung ist verbindlich und unwiderruflich. Der zu versteuernde gewerbliche Gewinn errechnet sich auf Grundlage der Handelsbilanz. Kleinunternehmen profitieren von gelockerten Buchführungspflichten. Einkünfte aus nichtselbständiger Tätigkeit umfassen sämtliche Vergütungen aus einem Arbeitsverhältnis oder einer Tätigkeit als Geschäftsführer oder Vorstand. Steuerlich zu erfassen sind alle Geld- und Sachleistungen, unmittelbar sowie mittelbar ausgezahlte Vergütungen. Einkünfte aus selbständiger Arbeit umfassen Ein-

künfte aus einer freiberuflichen Tätigkeit sowie aus Zinsen und Lizenzgebühren usw., die von Nicht-Gewerbetreibenden vereinnahmt werden (*Information von der Industrie- und Handelskammer Trier, Bereich International: Frankreich, www.ihk.trier.de, 18.03.08, Ansprechpartnerin Frau Christina Grewe.*

Körperschaftsteuer

In Frankreich körperschaftssteuerpflichtig sind grundsätzlich alle in Frankreich ansässigen Kapitalgesellschaften (SA, SAS und SARL) sowie Betriebsstätten deutscher Kapitalgesellschaften. Die SNC (offene Handelsgesellschaft) sowie die SCS und SCA für die Komplementäranteile können wahlweise der Körperschaftsteuer oder der Einkommensteuer unterworfen werden. Die Wahl für eine der Ertragsbesteuerung ist verbindlich und kann nicht widerrufen werden.

Die französische Körperschaftsteuer sieht einen Normalsteuersatz von 33,3 % vor. Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) mit einem Umsatz von weniger als 7,63 Mio. EUR, deren Kapital voll eingezahlt ist und zu mindestens 75 % direkt oder indirekt durch natürliche Personen bzw. von Gesellschaften derselben Größenordnung gehalten wird, unterliegen mit ihren ersten 38.120 EUR Gewinn einem reduzierten Steuersatz von 15 %.

Zusätzlich zum Normalsteuersatz wird ein Sozialzuschlag (Contribution sociale sur les bénéfiques / CSB) von 3,3 % erhoben. Befreit vom CSB sind kleine und mittlere Unternehmen (KMU) mit einem Umsatz von weniger als 7,63 Millionen EUR, deren Kapital voll eingezahlt ist und zu mindestens 75 % direkt oder indirekt durch natürliche Personen bzw. von Gesellschaften derselben Größenordnung gehalten wird.

Langfristige Veräußerungsgewinne und Nettoerträge aus Patent- oder Lizenzverträgen unterlagen als Ergebnis erneuter Reformen ab 2006 nur noch einem ermäßigten Steuersatz von 8 % und ab 2007 sind sie völlig weggefallen. Im Gegenzug wird ab 2007 dann eine Abgabe auf der Basis von 5 % des Veräußerungsgewinns eingeführt. Die beschränkt besteuerten Beträge sind in einer besonderen Rücklage in der Bilanz auszuweisen und bei Ausschüttung nachträglich zu versteuern. Kurzfristige Veräußerungsgewinne profitieren nicht von diesem ermäßigten Steuersatz.

Das französische Steuerrecht unterscheidet zwischen Rücklagen (réserves) und Rückstellungen (provisions). Kapitalgesellschaften unterliegen einer gesetzlichen Verpflichtung, Rücklagen in Höhe von 10 % des Gesellschaftsstammkapitals zu bilden. Andere Rücklagen können gemäß Gesellschafterbeschluss oder Satzung erforderlich sein.

Bei den Rückstellungen für Wertberichtigungen ist zu unterscheiden zwischen reglementierten Rückstellungen sowie Rückstellungen für Risiken und Aufwendungen. Un-

ter die reglementierten Rückstellungen fallen beispielsweise Rückstellungen für Auslandsinvestitionen sowie Rückstellungen für Preissteigerungen bei Vorräten. Zur steuerlichen Abzugsfähigkeit müssen Rückstellungen für Risiken und Aufwendungen in der Bilanz ausgewiesen werden. Der Grund für die Rückstellungen ist klar zu definieren und muss sich aufs laufende Geschäftsjahr beziehen.

Das französische Steuerrecht sieht einen unbegrenzten Verlustvortrag und einen Verlustrücktrag von drei Jahren vor. Laufende Verluste können grundsätzlich mit laufenden Gewinnen und mit langfristigen Veräußerungsgewinnen verrechnet werden.

Zum 1.1.2005 wurden im Zuge der Dividendenbesteuerung der *avoir fiscal* und der *précompte mobilier* zu Gunsten einer Dividendenbesteuerung nach dem Model des Halbeinkünfteverfahrens ersetzt. Somit wird bei Dividendenausschüttungen an natürliche Personen nur die Hälfte der Dividende besteuert (*Information von der Industrie- und Handelskammer Trier, Bereich International: Frankreich, www.ihk.trier.de, 18.03.08, Ansprechpartnerin Frau Christina Grewe*)

Weitere direkte Steuern wie Gewerbesteuer, Registersteuer usw. in Frankreich

Der Gewerbesteuer unterliegen gewerbliche, freiberufliche und industrielle Aktivitäten. Die Gewerbesteuer ist gewinnunabhängig und stellt auf die materiellen Betriebsmittel ab. Als Bemessungsgrundlage für die Gewerbesteuer werden der steuerliche Wert des Grundbesitzes sowie 16 % des Werts des sonstigen Betriebsvermögens herangezogen. Löhne und Gehälter werden nicht mehr berücksichtigt. Zur Festlegung der Bemessungsgrundlage der Gewerbesteuer wird von dem nach den oben genannten Kriterien ermittelten Betrag 16 % pauschal abgezogen.

Den jeweiligen Steuersatz legen die Gemeinden unabhängig voneinander fest, was zu unterschiedlichen regionalen Belastungswerten führt. In bestimmten Regionen profitieren Unternehmen von einer vollständigen oder teilweisen Befreiung. Gleiches gilt für Neugründungen, die im ersten Jahr ihrer Geschäftstätigkeit von der Gewerbesteuer befreit sind, und für Unternehmungen im Bereich der Forschung.

Neben der Gewerbesteuer unterscheidet der französische Fiskus noch eine Reihe von Gemeinde- und Staatssteuern. Hierzu zählen die Wohnraumsteuer, Kraftfahrzeugsteuer, Lehrlingssteuer, allgemeine Sozialsteuer.

Verkehrssteuern fallen an bei Transaktionen in den Bereichen: Immobilien (4,89 %) außer Wohnungsgrundstücke und Neubauten, Geschäftsanteile (SARL: 4,8 %; börsennotierte SA 1 %; SA mit Aktiva überwiegend aus Immobilien: 4,8 %; börsennotierte SA: 1 %); Goodwills (bis zu 4,8 %); Patente (grundsätzlich Pauschale von 230 Euro).

Werden bei Gesellschaften Kapitalerhöhungen vorgenommen, beläuft sich die zu entrichtende Registersteuer auf einen Pauschalbetrag von 230 Euro (*Information von der*

Industrie- und Handelskammer Trier, Bereich International: Frankreich, www.ihk.trier.de, 18.03.08, Ansprechpartnerin Frau Christina Grewe).

Mehrwertsteuerrückerstattung

Die auf geschäftsbezogene Ausgaben bezahlte Mehrwertsteuer in Frankreich können sich die zum Vorsteuerabzug berechtigten im EU Ausland ansässigen Unternehmen in Anlehnung an die 8. EU-Richtlinie grundsätzlich erstatten lassen. In Frankreich zählen hierzu insbesondere Kosten in den Bereichen Verpflegung, Messen, Seminare und Konferenzen, Raummiete, Beratung sowie teilweise Hotel und Benzin.

Anträge auf Mehrwertsteuerrückerstattung müssen **bis spätestens zum 30. Juni** des auf den Beantragungszeitraum folgenden Jahres eingereicht werden!

Der Antrag (Numéro Imprimé: 3559-BIS / Numéro C.E.R.F.A : 10633*03) Formular Nr. 3559, nr. CERFA 11092 ist im Internet als Download in französischer Sprache zugänglich unter: <http://www.impots.gouv.fr> (Pfad: documentation > rechercher un formulaire > Numéro Imprimé: 3559-BIS / Numéro C.E.R.F.A: 10633*03). Der rückzuerstattende Betrag darf bei der Quartalsmeldung 200 Euro und bei der jährlichen Meldung 25 Euro nicht unterschreiten.

Der Antrag auf Erstattung der Mehrwertsteuer ist an folgende Adresse zu richten:

Services des impôts des entreprises étrangères (SIE), Insepection TVA 10, rue du Centre, F-93463 Noisy le Grand, Telefon: (00 33) 1 57 33 85 00

E-Mail: sie.entreprises-etrangeres@dgi.finances.gouv.fr

Internet: www.impots.gouv.fr .

3.5.2 Steuern in Großbritannien

Dem Grundprinzip der Steuergesetzgebung folgend unterliegen britische Gesellschaften der auch der britischen Körperschaftssteuer. Allerdings kann auch eine Baustelle, deren Bauzeit 12 Monate überschreitet, eine „Betriebsstätte“ darstellen, sodass auch das deutsche Bauunternehmen, welches diese Baustelle federführend betreibt, Körperschaftssteuerpflichtig sein.

Die Körperschaftssteuersätze für das Jahr 2008 staffeln sich wie folgt:

Spanne des steuerbaren Gewinns	Steuersatz
£ 0 – £ 300.000	20 %
£ 300.000 - £ 1,5 Mio.	32,5 %
ab £ 1,5 Mio.	30 %

Es besteht also eine Lücke zwischen der Gewinngrenze von £ 300.000 und £ 1,5 Millionen. In diesem Zwischenraum steigt der Körperschaftssteuersatz von 20 % auf maximal 30 % an, wobei die in der Tabelle aufgeführten %zahlen nicht für den gesamten steuerbaren Gewinn, sondern nur für die genannte Spanne gelten.

Bei einem Gewinn von £ 500.000 würden also beispielsweise die ersten £ 300.000 mit 20 % (= £ 60.000) versteuert und die übrigen £ 200.000 mit 32,5 % (= £ 65.000), was einen durchschnittlichen Steuersatz von 25 % (£ 125.000 aus £ 500.000) ergeben würde.

Umsatzsteuer bei Warenlieferung an Unternehmer / gewerbliche Kunden / Privatkunden

Bei innergemeinschaftlichen Lieferung an Unternehmer in Großbritannien kann die Steuerbefreiung durch das deutsche Unternehmen nur in Anspruch genommen werden, wenn dem eigenen Umsatz eine grenzüberschreitende Warenbewegung zugeordnet werden kann und die Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (VAT registration number) des britischen Abnehmers vorliegt. Dagegen sind Lieferungen an einen in Großbritannien ansässigen Privatkunden mit deutscher Umsatzsteuer abzurechnen.

Umsatzsteuer bei Bautätigkeiten (Erbringen von Leistungen vor Ort)

Auch in Großbritannien existiert für ausländische Unternehmen die Möglichkeit, bei Ausübung einer Werklieferung, die im Zusammenhang mit Bautätigkeiten steht, oder bei Ausübung einer sonstigen Leistung unter bestimmten Voraussetzungen die Steuerschuld auf den Leistungsempfänger zu übertragen („reverse charge“) und damit eine Umsatzsteuerregistrierung zu vermeiden.

Umsatzsteuerregistrierung

Unternehmen sind erst dann zur Umsatzsteuerregistrierung bei der zuständigen britischen Behörde (HM Revenue & Customs) verpflichtet, wenn der in Großbritannien erzielte Umsatz in einem Jahr £ 64.000 übersteigt, oder eine Überschreitung innerhalb eines Monats zu erwarten ist. Eine Registrierung auf freiwilliger Basis ist dagegen immer möglich. Im Gegensatz zu deutschen Gepflogenheiten existiert im britischen Umsatzsteuerrecht keine Umsatzsteuervoranmeldungen mit einer abschließenden Jahreserklärung. Stattdessen sind registrierte Unternehmen verpflichtet, regelmäßig Umsatzsteuererklärungen („VAT returns“) abzugeben.

Lohnsteuer für entsandte deutsche Mitarbeiter

Entsprechend den Regelungen in Frankreich und den Niederlanden gilt auch zwischen Deutschland und Großbritannien ein Doppelbesteuerungsabkommen mit üblichem Inhalt (insbes. 183-Tage-Regel); daneben gibt es einen Fallstrick der darin besteht, dass als Steuerjahr in Deutschland das Kalenderjahr gilt, während das britische Steuerjahr am 06.04. beginnt und am 05.04. des Folgejahres endet.

Registrierung zum „Construction Industry Scheme“

Unter diesem Begriff existiert in Großbritannien eine der deutschen Bauabzugsteuer ähnlichen Regelung zur Sicherung von Steueransprüchen bei Bauleistungen.

Dabei sind grundsätzlich alle General- und Nachunternehmer in der Bauwirtschaft verpflichtet, eine CIS-Registrierung zu beantragen, wenn sie in Großbritannien tätig werden. Nicht von Bedeutung ist dabei der Umstand, ob es sich beim Auftraggeber ebenfalls um ein in Deutschland ansässiges Unternehmen handelt. Liegt keine Registrierung vor, so muss der Auftraggeber 30 % der Rechnungssumme einbehalten. Tätigkeiten für Privatpersonen fallen nicht unter das CIS.

Monatliche Erklärungen durch Auftraggeber

Unter Angabe des Namen und einer Referenznummer des jeweiligen Nachunternehmers sowie der Höhe der Zahlungen und der Einbehalte muss ein Auftraggeber monatliche Erklärungen über alle Zahlungen, die entweder mit oder ohne Einbehalte vorgenommen wurden, bis zum 19. eines jeden Monats für den jeweiligen Steuermonat erstellen.

3.5.3 Steuern in den Niederlanden

Auch Bauunternehmen die nur vorübergehend in den Niederlanden tätig sind – und hier insbesondere, sofern sie für private Bauherrn arbeiten – müssen sich unter Umständen bei der niederländischen Finanzbehörde („belastingdienst“) registrieren lassen. Diese entscheidet, ob regelmäßige Umsatzsteuererklärungen notwendig sind oder die Einreichung von sog. Erstattungsanträgen („verzoek om teruggaaf“) ausreicht.

Einkommensteuer

Analog zu der Ein-Jahresregelung in den anderen Ländern, werden deutsche Unternehmen, die in den Niederlanden eine Betriebsstätte – z.B. auch eine Baustelle – unterhalten, dort steuerpflichtig.

Dabei folgt das niederländische System der Einkommensteuer einem „Boxensystem“,

bei dem die Einkommensbestandteile in drei Boxen aufgegliedert werden. Durch diese Vorgehensweise entsteht die Möglichkeit, die unterschiedlichen Einkommensteuerbestandteile pro Box getrennt zu versteuern, nach eigenen Regeln und zu einem eigenen Steuersatz. Man unterscheidet in den drei Boxen folgende Einkommensquellen:

- Einkommen aus Arbeit und Wohnen in den Niederlanden (Höchststeuersatz derzeit 52 %),
- wesentliche Betriebsbeteiligung an einer in den Niederlanden gegründeten Kapitalgesellschaft (einheitlicher Steuersatz von 25 %) und
- Einkommen aus Ersparnissen und Kapitalanlagen in den Niederlanden (Steuersatz von 1,2 % des Nettovermögens).

Für Betriebsstätten muss wie für ein selbstständiges Unternehmen in den Niederlanden gesondert Buch geführt werden, d. h. eine Gewinn- und Verlustrechnung sowie eine Bilanz nach niederländischem Recht sind aufzustellen.

Umsatzsteuer

Der Steuersatz der niederländischen Umsatzsteuer („belasting op de toegevoegde waarde“, BTW) beträgt 19 %; für verschiedene Bau- oder baunahe Dienstleistungen gilt ein reduzierter Steuersatz von 6 % (z.B. für Malerarbeiten an Wohnungen, die älter sind als 15 Jahre).

Ob für deutsche Bauunternehmer Steuerpflicht besteht und wo die Steuer abzuführen ist, hängt insbesondere von der Art der Leistung sowie vom Status des Auftraggebers ab:

Bauleistungen für Unternehmer und gewerbliche Kunden

Erbringen deutsche Unternehmer für diese Auftraggebergruppe Bau-/Dienstleistungen in den Niederlanden, so sind sie in der Regel nicht umsatzsteuerpflichtig, da die Erhebung der Umsatzsteuer auf den Abnehmer der Dienstleistung verlagert wird, wenn einerseits der Abnehmer der Dienstleistung ein Unternehmer ist, der in den Niederlanden seinen Sitz hat oder dort eine Betriebsstätte unterhält oder andererseits der Abnehmer der Dienstleistung eine in den Niederlanden ansässige juristische Person ist.

In der Rechnung muss die Umsatzsteuer-Id-Nr. und die BTW-Id-Nr. des niederländischen Auftraggebers genannt sein, aber die Umsatzsteuer selbst darf in diesem Fall nicht ausgewiesen werden. Obwohl als Ort der Dienstleistung der Ort gilt, an dem der Leistungserbringer seinen Wohnort bzw. seinen Sitz hat gilt im Zusammenhang mit Immobilien – und somit bei Bauleistungen - immer der Ort gilt, an dem sich die Immobi-

lie befindet.

Bauleistungen für Privatpersonen

Abweichend von der Regelung bei Bau-/Dienstleistungen für Unternehmen oder gewerbliche Kunden besteht Umsatzsteuerpflicht sofern deutsche Bauunternehmer in den Niederlanden Bau-/Dienstleistungen erbringen oder Lieferungen tätigen, wenn der Abnehmer eine Privatperson oder ein Abnehmer in den Niederlanden ist, der keine Umsatzsteuer-Id-Nr. besitzt, oder wenn es sich bei dem Auftraggeber/Käufer um einen ebenfalls im Ausland ansässiges Unternehmen handelt.

In diesem Fall muss sich das deutsche Bauunternehmen beim Belastingdienst in Heerlen registrieren lassen, ggf. eine niederländische BTW-Id-Nr. beantragen und in den Niederlanden eine Steuererklärung abgeben.

Lohnsteuer für entsandte deutsche Mitarbeiter

Analog zu den anderen untersuchten Ländern existiert auch zwischen der Bundesrepublik und den Niederlanden ein Doppelbesteuerungsabkommen mit der „üblichen 183-Tage-Regel.

Bei Bauausführungen wird vorausgesetzt, dass eine Baustelle erst nach zwölf Monaten zur Betriebsstätte wird. Eine niederländische Besonderheit besteht erfahrungsgemäß dahingehend, dass die dortigen Finanzbehörden Bauarbeiten für einen Auftraggeber an verschiedenen Baustellen zu einer Baustelle zusammenfassen, so dass diese zwölf Monate unter Umständen schnell zusammengerechnet werden und Lohnsteuer in den Niederlanden für das gesamte Kalenderjahr anfällt.

3.6 Bauvertragsrechtliche Aspekte

3.6.1 Grundlagen zum Bauvertragsrecht in Frankreich

Im Folgenden werden die Grundstrukturen und landesspezifischen Besonderheiten zum Bau- und Vertragsrecht sowie die verschiedenen Vergabeverfahren in Frankreich erklärt.

Verbraucherschutz

In Frankreich besteht ein starker Verbraucherschutz. Diesem Leitgedanken ist die Systematik der einschlägigen gesetzlichen Regelungen für das Bauen in Frankreich untergeordnet. Der Verbraucherschutzgedanke findet sich insbesondere auch in der Pflichtversicherung im Baurecht (*décennale*) wieder.

Vertragsfreiheit (Art. 1134 Code Civil)

„In Frankreich herrscht grundsätzlich Vertragsfreiheit, die allerdings im Bausektor insbesondere durch den **Code de la Construction et de l'Habitation (CHH)** nachhaltig eingeschränkt ist. Ein Verstoß gegen das Gesetz führt zur Nichtigkeit des Vertrages, die allerdings gerichtlich festgestellt werden muss.“ (Hök, Götz-Sebastian, *Handbuch des Internationalen und Ausländischen Baurechts*, Seite 539 ff., Heidelberg 2005).

Auftraggeber-Typ	Vergabevorschrift	Bauvertragsrecht	Bauvertragsmuster
öffentliche Bauherren - Ministerien und deren Außenstellen - regionale Gebietskörperschaften - öffentliche Einrichtungen	CMP = Code des marchés publics	Droit public = öffentliches Recht, und hiervon Droit administratif = Verwaltungsrecht	CCAG = Cahier des clauses administratives générales
öffentliche Bauherren - nationale Monopolanbieter z.B. Poste, Télécom, Autobahn- und Erschließungsgesellschaften			
private Bauherren - Unternehmen - Einzelpersonen	keine verbindliche Vorschrift	Droit privé = Privatrecht, und hiervon Droit civil = bürgerliches Recht	Norme Française P 03 - 001 ≈ CCAG

Abbildung 21: Überblick über das französische Vergabe- und Vertragsrecht, Grafik: Kulik, Reinhard, *Auslandsbau, Internationales Bauen innerhalb und außerhalb Deutschlands*, Kap. 5.2.5, Seite 135, Wiesbaden 2003

Eine grundlegende Besonderheit Frankreichs und anderer romanischer Staaten besteht darin, dass öffentliche und private Bauherren unterschiedlichen Rechtsgebieten unterliegen. Beim Abschluss eines Bauvertrages (*contrat*) ist der öffentliche Auftraggeber an das zum öffentlichen Recht (*droit public*) gehörenden Verwaltungsrecht (*droit administratif*) gebunden, der private Auftraggeber dagegen an das zum Privatrecht (*droit privé*) gehörende bürgerliche Recht (*droit civil*), (Kulik, Reinhard, *Auslandsbau – Internationales Bauen innerhalb und außerhalb Deutschlands*, Kap. 5.2.5, Seite 135, Wiesbaden 2003).

Das französische private Bauvertragsrecht (*droit privé*) hat verschiedene Ebenen. Es beruht zunächst auf dem sog. „*droit commun*“ und erfährt dann für den Bauvertrag zunächst im Code Civil und sodann in verschiedenen Sondergesetzen eine spezielle Regelung, die den Bauherren gegen Übervorteilung durch den Unternehmer schützen soll.

Ein annähernd der VOB/B entsprechendes Regelwerk zum Bauvertrag gibt es in Frankreich nicht, wenn einmal davon abgesehen wird, dass die sog. *Conditions AF-NOR* durchaus eine gewisse Verbreitung gefunden haben.

Speziell für große internationale Bauvorhaben in Frankreich finden auch *die FIDIC-Konditionen* Verwendung.

Insgesamt greift der Gesetzgeber in Frankreich sehr viel intensiver in die Vertragsfreiheit ein als in Deutschland (z.B. zwingendes Subunternehmerrecht, zwingendes Gewährleistungsrecht und zwingendes Preisrecht). (vgl. Hök, Götz-Sebastian, *Handbuch des Internationalen und Ausländischen Baurechts*, Kap. 10, § 33, Rdnr. 25, Heidelberg 2005).

Grundtyp des französischen Bauvertragsrechts

Die Verpflichtung zur Errichtung eines Bauwerks kann auf unterschiedliche Weise vertraglich begründet werden. Der Grundtyp des französischen Bauvertragsrechts ist der Werkvertrag (***contrat de louage d'ouvrage / contrat d'entreprise***), der eigentlich ein Mietvertrag über Leistungen ist (vgl. Art. 1779 Code Civil).

Solche Aufträge werden entweder frei vergeben (***contrat de gré a gré***) oder ausgeschrieben (***marché sur l'appel d'offre***). (vgl. Hök, Götz-Sebastian, *Handbuch des Internationalen und Ausländischen Baurechts*, Kap. 10, § 33, Rdnr. 26, Heidelberg 2005).

Besondere Bauvertragstypen

Wie bereits erwähnt wird im französischen Baurecht die Vertragsfreiheit durch den **Code de la Construction et de l'Habitation (CODE CIVILH)** nachhaltig eingeschränkt. Der CHH hat das Ziel, den Bauherrn zu schützen. Sofern der Bauherr zugleich Konsument im Sinne des französischen Verbraucherrechts ist, genießt er ergänzend den Schutz des französischen Verbraucherschutzrechts. Ferner kann ein Bauherr einen Kaufvertrag über ein zu errichtendes Gebäude schließen (Art. 1601-1 Code Civil) oder einen *promoteur* (der die Stellung eines Bauträgers einnimmt) mit der Durchführung des Bauvorhabens beauftragen (Art. 1831-1 Code Civil, Art. L-221-1 und R-221-1 FF. CODE CIVILH)

Der Vertrag über die Errichtung eines individuellen Hauses unterscheidet sich vom Verkauf eines zu errichtenden Gebäudes (Art. 1601-1 Code Civil) dadurch, dass sich der Unternehmer in letzterem Fall gleichzeitig zur Veräußerung des Baugrundstücks verpflichtet (Hök, Götz-Sebastian, *Handbuch des Internationalen und Ausländischen Bau-*

rechts, Kap. 10, § 33, Rdnr. 33, Heidelberg 2005).

Für etliche Vertragskonstellationen greifen besondere Schutzbestimmungen des CODE CIVILH, z.B. für den Bau von Wohnungen (Art. L-222-1 CODE CIVILH). Gleichzeitig können auch bestimmte Bauherren aus dem Schutzbereich des CODE CIVILH ausgenommen sein, z.B. Träger des sozialen Wohnungsbaus (*organisme HLM*).

Sämtlichen Vertragstypen ist gemein, dass das *droit commun* anwendbar ist, soweit das CODE CIVILH keine Sonderregelung trifft (*vgl. zu den besonderen Vertragstypen Hök, Götz-Sebastian, Handbuch des Internationalen und Ausländischen Baurechts, Kap. 10, § 33, Rdnr. 34-44, Heidelberg 2005*).

Verpflichtung des Auftraggebers zur Zahlung und Preise

Die wesentliche Verpflichtung des Auftraggebers (*maître de l'ouvrage*) besteht in der Zahlungsverpflichtung. Es gibt insbesondere:

- den Einheitspreisvertrag (*le prix unitaire*)
- den Pauschalpreisvertrag (*le prix forfaitaire*)
- den Stundenlohnvertrag (*les travaux en régie*)
- den Selbsterstattungskostenvertrag (*la rémunération en dépenses contrôlées*)

Bemerkenswert ist, dass in Frankreich sehr häufig der Pauschalpreisvertrag Anwendung findet. Ursache hierfür ist die weit verbreitete Haltung französischer Bauherren gegenüber einer Baumaßnahme. Ihr Interesse fixiert sich oftmals neben der Mängelfreiheit des Endproduktes auf einen fixierten Endpreis (*Kulick, Reinhard, Auslandsbau – Internationales Bauen inner- u. außerhalb Deutschlands, Kap. 5.1.5, S. 109, Wiesbaden 2003*).

„Der Pauschalpreis ist grundsätzlich unabänderlich. Mehrkosten gehen zu Lasten des Unternehmers. Gleichzeitig versteht sich ein für die Ausführung von Arbeiten festgelegter Preis prinzipiell einschließlich der Steuern (*TTC = toutes taxes comprises*).“ (*Hök, Götz-Sebastian, Handbuch des Internationalen und Ausländischen Baurechts, Kap. 10, § 33, Rdnr. 45,48, Heidelberg 2005*).

Unternehmensvertrag nach Art. 1793 Code Civil

Wenn ein Architekt oder ein Unternehmer sich zu einem Pauschalpreis verpflichtet, Arbeiten an einem Gebäude nach einem Plan auszuführen, den er mit dem Grundstückseigentümer vereinbart hat, kann er keinerlei Erhöhung des Preises fordern, nicht vor dem Hintergrund von Mehrarbeit oder angefallener Materialmengen und nicht vor dem Hintergrund von Änderungen oder Erweiterungen dieses Planes, wenn diese Änderungen oder Erweiterungen nicht vom Eigentümer schriftlich autorisiert wurden und

kein Preis vereinbart wurde. Diese Vertragsform verbietet mithin jegliche Nachforderung (vgl. zu den Voraussetzungen u. zum Anwendungsbereich des Art. 1793 Code Civil: Hök, Götz-Sebastian, *Handbuch des Internationalen und Ausländischen Baurechts*, Kap. 10, § 33, Rdnr. 54 - 59, Heidelberg 2005).

Kündigung des Bauvertrags

Grundsätzlich ist ein geschlossener Bauvertrag vertragsgerecht abzuwickeln, es sei denn er wird vorfristig beendet (vgl. Art. 1794, 1795, 1184 Code Civil).

Der Vertrag kann entweder durch den Tod einer Vertragspartei (Art. 1795 Code Civil) oder aufgrund Kündigung (Art. 1794 Code Civil) enden. Ein allgemeines einseitiges Kündigungsrecht besteht nur zugunsten des Bestellers. Kündigt der Besteller den Vertrag grundlos, muss er dem Unternehmer alle Auslagen ersetzen und ihm das bezahlen, was er durch Ausführung des Auftrages verdient hätte (Art. 1794 Code Civil). Unabhängig von diesem Kündigungsrecht, steht jeder Vertrag unter der auflösenden Bedingung der Nichterfüllung (Art. 1184 Code Civil), die allerdings mittels Auflösungsklage geltend zu machen ist (Hök, Götz-Sebastian, *Handbuch des Internationalen und Ausländischen Baurechts*, Kap. 10, § 33, Rdnr. 68, Heidelberg 2005).

Das Versprechen zur Einhaltung eines Termins der Leistungsablieferung, *obligation de résultat* ist in Frankreich sehr verbreitet. Der Termin kann mit einem Vertragsstrafversprechen abgesichert werden. Der Unternehmer kann sich nur unter Berufung auf *force majeure* (höhere Gewalt) oder eine *cause étrangère* (Fremdverschulden) bzw. Verschulden des Vertragspartner exculpieren. (vgl. Hök, Götz-Sebastian, *Handbuch des Internationalen und Ausländischen Baurechts*, Kap. 10 § 33, Rdnr. 71, Heidelberg 2005).

Um einen Schuldner in Frankreich in Verzug zu setzen, bedarf es i.d.R. einer *mise en demeure* (Mahnung), die durch einen Gerichtsvollzieher zugestellt werden muss (vgl. Reibold-Rolinger, Manuela / Arntz, Helmut, *Rechtsanwälte „Auswertung der Bauvertragsrechts ausgewählter europäischer Länder“ (Materialsammlung), Broschüre des Bauherren Schutz Bund e.V., Seite 9, November 2006*).

Sonderkündigungsrecht und Formalien

Nach der Unterzeichnung eines Bauvertrages ist der Generalübernehmer verpflichtet, den unterzeichneten Vertrag per Einschreiben an den Bauherrn zu senden. Ab dem Datum des Eingangs ist der Bauherr binnen einer Frist von 7 Tagen berechtigt, vom Vertrag zurückzutreten (vgl. Reibold-Rolinger, Manuela/ Arntz, Helmut, *Rechtsanwälte „Auswertung der Bauvertragsrechts ausgewählter europäischer Länder“ (Materialsammlung), Broschüre des Bauherren Schutz Bund e.V., Seite 9, November 2006*).

Eigentumsvorbehalt

Das französische Recht kennt nur den einfachen Eigentumsvorbehalt (EV; *réserve de propriété*), nicht aber den verlängerten oder erweiterten EV. Der EV ist nicht gesetzlich geregelt, wurde aber durch verschiedene Gesetze mittlerweile „insolvenzfest“ gemacht (vgl. Art. L. 624-16 Nouveau Code de Commerce; CCom), d.h. der Verkäufer hat das Recht, durch Herausgabeklage die Aussonderung und Rückgabe der unter EV verkauften Sache gegen den insolventen Käufer durchzusetzen, wenn ein entsprechender EV zuvor schriftlich vereinbart wurde und die Ware noch im ursprünglichen Zustand (*en nature*) vorhanden und damit identifizierbar ist. Der EV als Aussonderungsrecht muss zwingend innerhalb von 3 Monaten nach der Eröffnung des Eröffnungs- oder Liquidationsurteils im Amtsblatt (Bulletin officiel des annonces civiles et commerciales, *BO-DACC*) geltend gemacht werden (vgl. Art. L. 624-9 Ccom), (vgl. *bfai, Bundesagentur für Außenwirtschaft, Basisinformationen: „Recht kompakt Frankreich“, Bearbeitungsstand Februar 2007*).

Conditions AFNOR und CODE CIVILAG

Öffentliche Bauherren müssen innerhalb ihrer Bauverträge Bedingungen nach den **CODE CIVILAG Cahier des clauses administratives générales** (*Marché public de travaux*) verwenden. Exakt übersetzt ist es das Heft der Allgemeinen Verwaltungsbestimmungen, inhaltlich sind es jedoch Allgemeine Vertragsbedingungen.

Für private Bauherren gibt es die **Norme Française P 03 – 001**. Diese Norm entspricht weitgehend einem auf Hochbauarbeiten zugeschnittenen CODE CIVILAG. Da sie von der französischen Normungsorganisation **AFNOR Association Française de Normalisation** mit Sitz in Paris herausgegeben wird, werden die in ihr enthaltenen Bedingungen auch als **AFNOR-Vertragsbedingungen (Cahier des clauses administratives générales applicable aux travaux de bâtiment faisant l'objet des marchés privés)** bezeichnet (*Kulick, Reinhard, Auslandsbau – Internationales Bauen innerhalb und außerhalb Deutschlands, Kap. 5.2.5, Seite 136, 137, Wiesbaden 2003*).

Die Allgemeinen Vertragsbedingungen für die Ausführung von Bauleistungen bestehen aus 23 Klauseln mit zahlreichen Unterklauseln sowie vier Anhängen (*annexes*):

1. Anwendungsbereich (Domaine d'application)
 2. Allgemeine Charakteristika (Caractéristiques générales)
 3. Definitionen (Définitions)
 4. Auftrag (Le marché)
 5. Hygiene, Sicherheit, Schutz der Gesundheit und Arbeitsbedingungen (Hygiène, sécurité, protection de la santé et conditions de travail)
 6. Vertretung der Parteien-Kommunikation unter den Parteien (Représentation des parties-Communication entre elles)
 7. Vorbereitung der Durchführung und Abfassen der Dokumente (Préparation de l' exécution et rédaction des documents)
 8. Technische Bedingungen für die Durchführung der Arbeiten (Conditions techniques d'exécution des travaux)
 9. Vergütung der Unternehmers (Rémunération de l'entrepreneur)
 10. Fristen (Délais)
 11. Änderungen an den Arbeiten (Modifications aux travaux)
 12. Koordinierung zwischen den Unternehmern (Coordination entre les entrepreneurs)
 13. Schutz der Arbeiten (Protection des ouvrages)
 14. Ausgaben im gemeinsamen Interesse -Verteilungskonto (Dépenses d'intérêt commun-Compte prorata)
 15. Ausführung der Arbeiten (Conduite des travaux)
 16. Beräumung der Baustelle und Abfälle (Évacuation des chantiers et des déchets)
 17. Abnahme (Réception)
 18. Dauer der Garantie für die perfekte Herstellung (Période de garantie de parfait achèvement)
 19. Feststellung der Zahlungsansprüche (Constation des droits à paiement)
 20. Zahlung (Païement)
 21. Einsprüche (Contestations)
 22. Auflösung (Résiliation)
 23. Versicherungen und verschiedene Bestimmungen (Assurances et dispositions diverses)
- Annex A: Neue Arbeiten, Ausgaben und Einnahmen im gemeinsamen Interesse
Annex B: Arbeiten am Bestand, Ausgaben im im gemeinsamen Interesse (Travaux sur existants, dépenses d'intérêt commun)
Annex C: Verwaltung und Handhabung des Verteilungskontos (Gestion et règlement du compte prorata)
Annex D: Änderungsklauseln im Falle von unveränderlichen Pauschalpreisvereinbarungen (Clauses Modificatives dans le cas de marchés à prix forfait global définis ne varietur)

Abbildung 22: AFNOR-Vertragsbedingungen, Hök, Götz-Sebastian, *Handbuch des Internationalen und Ausländischen Baurechts*, Kap. 10, § 33, Rdnr. 102, Heidelberg 2005

Im Rahmen der Abwicklung eines Bauvorhabens sind einige zwingende Regelungen zur Baustellensicherheit und zum Gesundheitsschutz zu beachten, die in den AFNOR-Bedingungen Berücksichtigung finden.

3.6.2 Grundlagen zum Bauvertragsrecht in Großbritannien

Die in diesem Kapitel zu findenden Ausführungen beziehen sich auf das in England und Wales geltende Recht; dieses Recht ist in den meisten Fällen, jedoch nicht notwendigerweise, identisch mit schottischem Recht. Dies gilt erfahrungsgemäß nicht für technische Regeln und Normen sowie das Bauordnungsrecht, das selbstverständlich immer immer dem englischen Recht folgt.

Anders als in Deutschland, wo mit der „Vergabe und Vertragsordnung für Bauleistungen“ ein weithin anerkanntes und verbreitetes bauspezifisches Vertragswerk besteht,

kennt das britische Recht lediglich vereinzelt spezielle gesetzliche Regelungen, da die meisten Regelungen nach wie vor dem Richterrecht folgen.

Wegen dieser fehlenden gesetzlichen Auffangregelungen zeichnen sich britische Bauverträge durch umfangreichere Detailregelungen aus, da die Parteien bemüht sind, durch das Vertragswerk sämtliche Aspekte des Geschäfts zu erfassen. Eine aus diesem Bemühen resultierende Gliederung umfasst z.B. :

- Vertragsinhalt: genaue Beschreibung der gegenseitigen Leistungspflichten,
- Gewährleistung,
- Nebenleistungspflichten,
- Abnahme des Werks,
- Verwendung und Auswahl von Subunternehmern,
- Kündigungsmöglichkeiten (die freie Auftraggeberkündigung ist in der englischen Vertragspraxis noch weiter verbreitet als im deutschen Recht; die Vergütungsansprüche des Werkunternehmers in diesem Fall sind noch weiter eingeschränkt)
- sowie Rechtswahl und Gerichtsstand.

Erfahrungsgemäß sind deutsche Bauunternehmen mit einer Bewertung der Fülle sowie der Tiefe der hier getroffenen Vereinbarung überfordert, sofern sie keinen erfahrenen Rechtsberater einschalten.

Eigentumsvorbehalt und Sicherheiten

Ähnlich wie auch in den Niederlanden bietet der Eigentumsvorbehalt („Retention of title“) in Großbritannien oftmals nicht die aus Deutschland gewohnte Sicherheit.

Von herausragender Bedeutung ist in diesem Zusammenhang der Zeitpunkt der Vereinbarung eines Eigentumsvorbehalts: nach englischem Kaufrecht geht das Eigentum grundsätzlich bereits gleichzeitig mit Abschluss des Kaufvertrages auf den Abnehmer über! Aus diesem Grund sollte ein beabsichtigter Eigentumsvorbehalt im Kaufvertrag erklärt/vereinbart werden.

3.6.3 Grundlagen zum Bauvertragsrecht in den Niederlanden

Wichtigstes Regelwerk des niederländischen Bauvertragsrechts sind die „Uniforme administratieve voorwaarden“ (UAV). Vergleichbar den deutschen VOB-Regelungen enthält die „Uniforme Administratieve Voorwaarden voor de uitvoering van werken 1989“ (UAV 1989; zu übersetzen mit „Einheitliche Vertragsbedingungen für die Ausführung von Bauarbeiten“) Regelungen zu folgenden Themenkomplexen:

- Vertretung der Vertragsparteien (Bauleiter, Auftragnehmer),
- allgemeine Vertragspflichten,
- Baubeginn, Ausführungszeit und Abnahme,
- Änderungen der Zeitpunkte der Ausführung, Unterbrechung und Beendigung in unfertigem Zustand,
- Baustoffe,
- Hilfsmittel,
- Ausführung der Bauleistung,
- Mehr- und Minderleistungen,
- Zahlungen, Vertragsstrafen und Verpfändung,
- Sicherheitsleistungen und Versicherungen,
- Schäden an der Bauleistung,
- Verzug, Insolvenz oder Tod einer der Vertragsparteien,
- Kostenerhöhende Umstände und
- Bautenstands-Feststellung, Entscheidung von Streitigkeiten.

Weiterhin wurde von einigen befragten Unternehmen bestätigt, dass Absprachen stets schriftlich vereinbart werden sollten – obwohl etliche der im Rahmen dieser Forschungsarbeit befragten in den Niederlanden tätigen Bauunternehmer diesen Grundsatz aufgrund eigener positiver Erfahrungen nicht immer folgen. Interessanterweise können erfahrungsgemäß Deutsche Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) häufig genutzt werden; die Vereinbarung eines Gerichtsstands sollte dann gesondert erfolgen.

3.7 Registrierungspflichten

3.7.1 Registrierungspflichten in Frankreich

Anzeige Arbeitstätigkeit und Formalien Gewerberecht

Im französischen Handwerksrecht gilt traditionell der Grundsatz der Gewerbefreiheit. Für bestimmte Handwerkstätigkeiten wird jedoch eine berufliche Mindestqualifikation gefordert. Deutsche Meisterprüfungen werden in der Regel in Frankreich problemlos anerkannt. Grundsätzlich müssen sich auch deutsche Handwerker vor der Aufnahme einer Tätigkeit in Frankreich bei der zuständigen Handwerkskammer eintragen lassen. Ist die Tätigkeit allerdings nur vorübergehend, ist eine Eintragung nicht erforderlich. Unabhängig von der Dauer der Tätigkeit und vor Beginn jeder Arbeitstätigkeit eines deutschen Unternehmens mit Sitz in Deutschland, das in Frankreich eine Baumaßnahme im Zuge einer vorübergehenden Ausführung (bis zu 12 Monate) mit den bei ihm

beschäftigten Mitarbeitern ausführen will, ist vor Beginn der Arbeitsaufnahme die Tätigkeit dem französischen Arbeitsaufsichtsamt (*Inspection du Travail*) anzuzeigen. Das entsprechende Amt befindet sich immer am Sitz der Präfektur (*Préfecture*) des jeweiligen Departements. Die deutsche Botschaft in Paris kann die Adressen benennen. Etwas französische Auftraggeber sollten dies im Regelfall auch tun können. Eine weitere Möglichkeit, die Adressen zu finden besteht unter: www.travail.gouv.fr/adresses-utiles/vos-interlocuteurs-regions/services/directions-departementales-du-travail-emploi-formation-professionnelle/172.html.

Die Anmeldung kann formlos erfolgen, muss aber in französischer Sprache abgefasst sein (außer im Elsass, Angabe bfai 2007). Anzugeben sind alle relevanten Daten zu der Baustelle: Name und Adresse des deutschen Unternehmens, genaue Bezeichnung des Einsatzortes, persönliche Daten der eingesetzten Beschäftigten und Angaben zu den Arbeitszeiten (voraussichtliche Dauer der Baumaßnahme).

Umsatzsteuer-Ident-Nummer in Frankreich

Mit der Aufnahme von Bautätigkeiten in Frankreich bedarf es für deutsche Unternehmen der Erlangung einer französischen Umsatzsteuer-Ident-Nummer (UID, in Frankreich: *numéro de TVA intracommunitaire*) und der Ausweisung der französischen Mehrwertsteuer (*Näheres s. Kap. 3.4.3*).

3.7.2 Registrierungspflichten in Großbritannien

Handwerks- und Handelsregister

Ein der deutschen Handwerksrolle vergleichbares Register existiert in Großbritannien nicht; auch gibt es keine Pflichtmitgliedschaft bei Handwerks- oder Handelskammern. Allerdings kann eine Verpflichtung zur Anmeldung beim Gesellschaftsregister, „Companies House“, dann bestehen, wenn eine ausländische Kapitalgesellschaft – z.B. auch eine deutsche GmbH – in Großbritannien nach außen in Erscheinung tritt. Ein „place of business“ (in etwa: Zweigstelle) kann z.B. schon dann vorliegen, wenn eine bestimmte geschäftliche Tätigkeit über drei Monate oder länger an einem Ort betrieben wird. Dagegen besteht ein „branch office“ (in etwa: Zweigniederlassung), wenn eine ausländische Kapitalgesellschaft durch eine Repräsentanz in Großbritannien einen Geschäftsbetrieb einrichtet.

Zertifizierung nach dem „Construction Skills Certification Scheme“

Da es sich hierbei um eine freiwillige Zertifizierung handelt, die zudem ein generelles Ausbildungs- bzw. Qualifizierungsniveau zum Gegenstand hat, wird die Systematik der CSCS-Stufen in Kap. „Eckpunkte des britischen Bildungs- und Berufsbildungssystems“ behandelt.

Registrierungspflicht bei Gasinstallation

Eine Registrierung beim „Council of registered gas installers“ (CORGI) müssen sämtliche Handwerker nachweisen, die Arbeiten an Gasanlagen durchführen.

Die folgenden Organisationen bieten die Möglichkeit, den vor einer Registrierung zu erlangenden Nachweis ausreichender Kenntnisse und Fähigkeiten (ACS Certificate of Competence) zu führen:

- Blueflame Associates,
- British Plumbing Employers Council (BPEC),
- CITB Construction Industry Training Board,
- European Registration Scheme For Personnel Competence (ERS),
- Logic Certification,
- NIC Certification und
- UK Certification.

Die Registrierung erfolgt dabei nach folgendem Ablauf:

- Teilnahme an einem ca. einwöchigen Vorbereitungskurses zur Erlangung des ACS Certificate
- Anmeldung des Bewerbers gegenüber CORGI unter Vorlage des Certificate
- Prüfung der notwendigen Fähigkeiten und Kenntnisse des Bewerbers durch einen CORGI-Repräsentanten; bei positiver Beurteilung
- Ausstellung einer CORGI-Identifikationskarte und Registrierung des Mitarbeiters
- Jährliche kostenpflichtige Registrierung sowie Erneuerung des Certificate nach jeweils fünf Jahren.

Registrierung nach den „Competent Person Schemes“

Während die oben genannte CORGI-Registrierung gesetzlich vorgeschrieben ist, existieren für einige Gewerke weitere freiwillige Registrierungsprogramme, sogenannte „Competent Person Schemes“. Der Vorteil dieser Registrierungen besteht darin, dass registrierte Handwerker die geleisteten Arbeiten selbst abnehmen können, während ansonsten eine Abnahme durch einen „Building Control Manager“ der örtlichen Baubehörde durchgeführt werden muss.

Die wichtigsten „Schemes“ betreffen:

- Elektroarbeiten
- Verglasungen
- Verbrennung von Öl oder festen Brennstoffen, z.B. Heizungsanlagen
- Klempnerarbeiten
- Ventilation und Klimaanlage
- Statik
- Weitere Registrierungspflichten (selbst durchgeführter Transport von Bauschutt und Bauabfällen, Arbeiten an Hauptwasserleitungen)

Registrierungserfordernisse aus Arbeitsschutzgründen

Der Sicherheit am Arbeitsplatz (Health and Safety, H&S) wird in Großbritannien ein sehr hoher Stellenwert zugemessen. Zahlreiche befragte Bauunternehmen haben diesen Aspekt als besonders anspruchsvolle Hürde bei der Markterschließung beschrieben.

Asbestarbeiten

Die in Deutschland vorgeschriebenen strengen Auflagen im Zusammenhang mit Asbestarbeiten (Umgang nur durch zugelassene Unternehmen, Anzeigepflicht der Baustelle, strenge Vorschriften bei Umgang und Entsorgung) gelten ähnlich auch in Großbritannien. Auch hier dürfen die Arbeiten nur von lizenzierten Unternehmen ausgeführt werden und sind für jede Baustelle gesondert anzumelden.

3.7.3 Registrierungspflichten in den Niederlanden

Zulassung als Elektroinstallateur / Gasinstallateur

Um in diesen Gewerken tätig sein zu können bedarf es eigentlich nicht zwingend einer Zulassung / Registrierung bei der „Stichting Sterkin Erkenningsregelingen Installatiebranche“; allerdings sind z.B. Zählerkästen versiegelt und niederländische Energieversorger ermöglichen in aller Regel nur zugelassenen bzw. registrierten Installateuren Zugang. Für die Zulassung zur gewerblichen Tätigkeit als Elektroinstallateur oder Gasinstallateur bietet sich für deutsche Handwerker, die nicht ständig in den Niederlanden tätig sind, die Anerkennung als ‚REI-Installateur‘ (Elektroinstallation) bzw. ‚REG-Installateur‘ (Gasinstallation) an. Im Verfahren wird dann neben der persönlichen Qualifikation auch das Vorhandensein der erforderlichen Werkstattausrüstung sowie eines kompletten Exemplars der niederländischen Normenvorschriften vorhanden ist.

Zulassung als Kälteanlagenbauer

Auch die Zulassung als Kälteanlagenbauer ist mit erheblichem Aufwand verbunden. Für den Umgang mit FCKW, CFK und HFK- Stoffen bei Montage, Reparatur und Instandhaltung von Kälteanlagen ist eine Zulassung durch die Stiftung „STEK“ erforderlich.

Der STEK müssen bei der Antragsstellung vorgelegt werden:

- Beglaubigter Auszug aus der Handwerksrolle,
- das „CFK-Monteur“-Diplom,
- gegebenenfalls Arbeitsvertrag des geprüften „CFK-Monteurs“ und
- Kopie des positiven Prüfberichts über die Erfüllung der STEK-Anforderungen durch das Unternehmen.

3.8 Technische Aspekte

3.8.1 Technische Regeln und Normen in Frankreich

CSTB – Centre Scientifique et Technique du Bâtiment.

Die in Frankreich offizielle Zulassungsstelle für Baustoffe und Bauverfahren sowie gleichzeitig Technisch - Wissenschaftliches Zentrum der Bauwirtschaft ist das **CSTB**. Das CSTB ist zuständig für die Erstellung von Zertifikaten für Baustoffe und Bauprodukte (*avis techniques*). Sie ist Anlaufpunkt und höchste Institution in Frankreich zum Thema Erstellung von Gebäuden und Baustoffen gemäß der EN Normen und landesüblichen Baunormen (*les directives européennes de produits de la construction*). Das CSTB kümmert sich um traditionelles Bauen nach den anerkannten Regeln der Technik, auch gemäß der EN Normierung. Ist innovatives Bauen geplant, erfordert dies wie andernorts auch, eine Antrags- und Bewertungsprozedur um ein Zertifikat vom CSTB zu erhalten. Das mit CE-Zeichen zertifizierte Produkt bestätigt, dass es nach europäischen Normen und Ansprüchen gemäß geprüft wurde.

Es gibt (ähnlich wie in der Bundesrepublik Deutschland die verschiedenen Bauordnungen der Bundesländer) auch in Frankreich unterschiedliche regional abhängige Bauordnungen die auf regionale Baustile und andere Besonderheiten eingehen. Zuständiger Ansprechpartner ist das jeweilige *département*. Allgemein gelten in Frankreich die „Normes Francaises“ NF, für Elektrogeräte die UTE Normen. Zuständig für Normen und Standards in Frankreich ist das Institut **AFNOR**.

AFNOR - Association Française de Normalisation

Die **AFNOR** mit Sitz in Paris ist das Nationale Normungsinstitut und gibt **Allgemeine Vertragsbedingungen** für die Ausführung von Bauleistungen für private Bauverträge (*cahier des clauses administratives générales applicable aux travaux de bâtiment faisant l'objet de marchés privés*) heraus (Stand November 2000-AFNOR P 03-001). Diese staatlich anerkannten Standardvertragsbedingungen finden ausschließlich auf Bauverträge Anwendung, die von privaten (im Gegensatz zu öffentlichen) Bauherren vergeben werden. Das Dokument definiert in allg. Art die Rechte und Pflichten jeder Vertragspartei eines privaten Bauauftrages (*Hök, Götz-Sebastian, Handbuch des internationalen und ausländischen Baurechts, Springer-Verlag 2005, Kap. 10, §33 Frankreich, S. 569/101*).

Deutsches Institut für Bautechnik

Das Äquivalent zum CSTB ist in Deutschland das DIBt: die einzige deutsche Zulassungsstelle für Bauprodukte und Bauarten. Das Deutsche Institut für Bautechnik dient der einheitlichen Erfüllung bautechnischer Aufgaben auf dem Gebiet des öffentlichen Rechts. Es fördert unter anderem auch das sichere und innovative Bauen und ist ein Dienstleistungszentrum mit einem breitgefächerten Katalog in bautechnischen und baurechtlichen Fragen, insbesondere bei der Erteilung von nationalen und europäischen technischen Zulassungen, bei der Bekanntmachung der Bauregellisten A und B und Liste C. Es erteilt die Anerkennung von Prüf-, Überwachungs- und Zertifizierungsstellen, engagiert sich in der Mitarbeit der nationalen und europäischen Normungs- und Regelwerkarbeit und erfüllt Gutachtertätigkeit (*Quelle: Internetrecherche vom 25.01.08, www.dibt.de*).

Europäische Technische Zulassungen - ETA

Die europäische technische Zulassung ist ein Nachweis der Brauchbarkeit eines Bauproduktes im Sinne der **Bauproduktenrichtlinie**, in Deutschland umgesetzt durch das Bauproduktengesetz. Die ETA beruht auf Prüfungen, Untersuchungen und einer technischen Beurteilung durch Stellen, die von den Mitgliedstaaten der EU hierfür bestimmt worden sind. Sie umfasst alle Produktmerkmale, die für die Erfüllung gesetzlicher Anforderungen in den Mitgliedstaaten bedeutsam sein können, wobei die jeweils erforderlichen Leistungsniveaus national unterschiedlich sein können. Eine europäische technische Zulassung kann für Bauprodukte erteilt werden, für die (noch) keine harmonisierten Normen nach der Bauproduktenrichtlinie vorliegen oder die wesentlich von einer harmonisierten Norm abweichen. Grundlagen für die Beurteilung der Brauchbarkeit sind entweder Zulassungsleitlinien (ETAGs), die von der EOTA für die entsprechenden

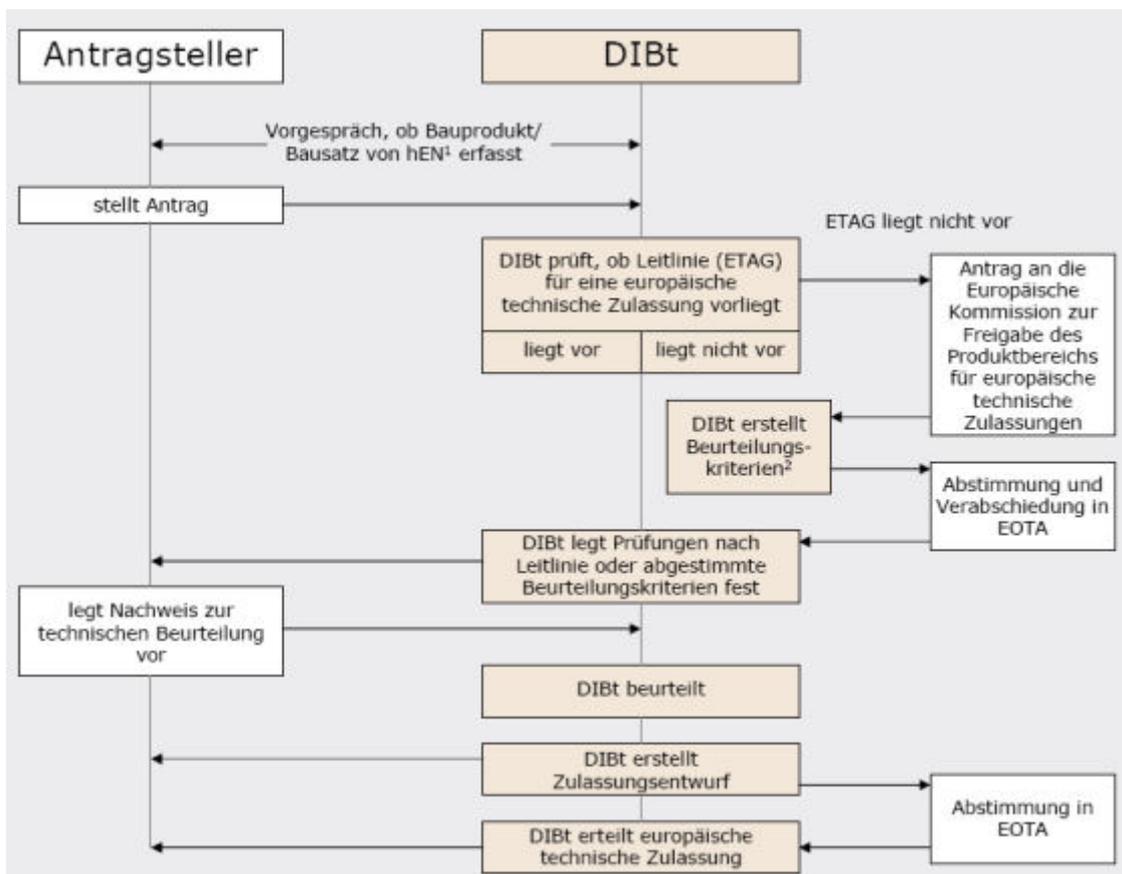
Produktbereiche erstellt wurden, oder speziell für einen Zulassungsantrag mit den anderen EOTA-Stellen abgestimmte Beurteilungskriterien (CUAPs). Im Interesse der Hersteller werden Nachweise, die bereits im nationalen Zulassungsverfahren beim DIBt erbracht wurden, so weit wie möglich auch im europäischen Verfahren genutzt.

Die europäische technische Zulassung ermöglicht dem Hersteller die CE-Kennzeichnung des Bauprodukts und damit den Zugang zum europäischen Markt. Mit der CE-Kennzeichnung bestätigt der Hersteller, dass er das vorgeschriebene Nachweisverfahren durchgeführt hat und die Konformität des Produkts mit der Zulassung gegeben ist (Quelle: Internetrecherche vom 25.01.08, www.dibt.de).

ETA-Verfahrensablauf

Das (Verwaltungs-)Verfahren wird durch den Antrag auf Erteilung einer europäischen technischen Zulassung eingeleitet. An dem Verfahren sind der Antragsteller, das DIBt, ggf. der zuständige Sachverständigenausschuss des DIBt, die EOTA (Europäische Organisation für Technische Zulassungen) und ggf. die Europäische Kommission beteiligt. Das Ablaufdiagramm zeigt den prinzipiellen Ablauf eines Zulassungsverfahrens im europäischen Bereich.

Der systematische Ablauf des Zulassungsverfahrens ist von wesentlicher Bedeutung dafür, dass das DIBt für seine Kunden qualitativ anspruchsvolle Zulassungen in möglichst kurzer Zeit und mit möglichst geringem Prüf- und Beurteilungsaufwand erteilen kann (Quelle: Internetrecherche vom 25.01.08, www.dibt.de).



* Sachverständigenausschüsse des DIBt

** harmonisierte Norm nach der Bauproduktenrichtlinie

Abbildung 23: Ablauf des Zulassungsverfahrens im Sinne der Bauproduktenrichtlinie, Grafik:

Internet vom 25.01.08, www.dibt.de

Weitere Informationen:

Deutsches Institut für Bautechnik, Kolonnenstraße 30 L, 10829 Berlin, DEUTSCHLAND, b Tel. +49 (0) 30 78730 -0, E-mail: dibt@dibt.de.

ISO 9001

Es ist darauf hinzuweisen, dass bei der Ausführung von Bau- und Ausbauarbeiten ggfs. eine Reihe von internationaler technischer Spezialvorschriften (z.B. ISO 9001) zu beachten sind. Die gängigste Norm zu den technischen Bauvorschriften in Frankreich ist die AFNOR-Norm, deren Beachtung in den Bauverträgen verlangt wird; in den Niederlande ist z.B. der „Bouwbesluit“ verbindlich.

DTU-Normen

Die Technischen Bedingungen für die Ausführung „Arbeiten an Gebäuden“ (DTU-Normen = DFU Documents Techniques Unifiés) sind eine stetige Sammlung von Dokumenten, die das Technische Regel- und Normenwerk sowie deren standardisierte Berechnungsgrundlagen z.B: Statik, beinhalten. Diese Referenzdokumente repräsentieren und respektieren das Bauen nach dem heutigen Stand der Technik und richten sich insbesondere an Bauherren, Architekten und Bauleiter, sowie an die bauausführenden Unternehmen und an Gutachter im Bauwesen.

Die DTU sind in Kooperation zwischen den Beteiligten im Baugewerbe sowie AFNOR entstanden. Herausgegeben werden sie von der CSTB. Seit 1989 gehören die DTU zum Geltungsbereich der NF *Normes Francaises*. Zu jeder DTU korrespondiert eine nummerierte NF.

Die DTU werden formal in drei Gruppen unterschieden:

- HOM norme francaise homologuée: Dies ist eine anerkannte bestätigte Norm.
- EXP: Norm, die im vorläufigen Verfahren schwebt und eine experimentelle Norm ist.
- FD fascicule de documentation: kommt eher aus dem Patentrecht und ist ein rein technisch-informatives Schriftstück.

Die aktuelle Liste der DTU mit Gültigkeitsdatum kann auf der Internetseite der CSTB eingesehen werden. Die Internetseite von AFNOR informiert auch über den normativen Status der DTU. Es ist auch möglich, die DTU bei CSTB oder AFNOR käuflich zu erwerben. Der Bauherr hat eigentlich nur die Rolle, die DTU zu erwerben und an die professionell Beteiligten weiterzugeben. Im privaten Baubereich gibt es keine gesetzliche Verpflichtung, sich nach den DTU zu richten: Da die DTU aber Bezug nehmen auf das gesetzlich geregelte Technische Regel- und Normenwerk, die NF, ist es richtig und wichtig und letztendlich nicht zu vermeiden, diese einzuhalten. Die Respektierung und Einhaltung wird letzten Endes im Artikel 5.1. der französischen Norm NF P03-001 festgeschrieben. Im öffentlichen Baubereich muss die Ausführung eines Bauwerkes den anerkannten Regeln der Technik (NF und DTU) entsprechen (*Quelle: Internetrecherche vom 25.01.08, www.archi.fr/URCAUE-IDF/abccaire*).

„Die DTU werden den Parteien als bekannt angenommen und nicht als solche dem Vertragsdokument körperlich hinzugefügt (...) Der Bauherr ist verpflichtet, dem Unternehmer u.a. eine Kopie der Baugenehmigung (*autorisation de construire*) die Besonderen Vertragsbedingungen, die besonderen technischen Bedingungen und den Zeitplan zu übergeben. (Die öffentliche Hand muss die DTU zwingend beachten. Häufig wird auch bei privaten Aufträgen auf die DTU verwiesen.)“, (*Hök, Götz-Sebastian, Handbuch*

des internationalen und ausländischen Baurechts, Springer-Verlag 2005, Kap. 10, § 33 Frankreich, Seite 570).

Eine Listung einschlägiger DTU-Normen findet sich im Anhang I des Berichtes.

3.8.2 Technische Regeln und Normen in Großbritannien

Als bedeutendste Quelle technischer Regeln und Normen in Großbritannien sind die Regelwerke der „British Standards Institution“ (BSI) anzusehen. Sie sind zwar lediglich Empfehlungen ohne rechtsverbindlichen Anspruch, allerdings beziehen sich verschiedene Gesetze auf einzelne BSI-Regelungen, sodass diese dadurch quasi-gesetzlichen Charakter gewinnen. Sie weichen teilweise erheblich von den deutschen Normen ab, sind jedoch weniger differenziert und umfangreich als das deutsche DIN-Regelwerk.

Weitere wichtige, das Bauwesen betreffende Regelwerke stellen die „Building Regulations“ dar, die von britischen Gemeinden und lokalen Verwaltungen veröffentlicht werden.

Eine empfehlenswerte Quelle für die Recherche nach britischen Bau-Regelwerken ist auch der – kostenpflichtige – „Construction Information Service“, der mehr als 26.000 bauspezifische Dokumente umfasst und nach folgender Systematik gegliedert ist:

- Planning and development (Planung und Entwicklung),
- Civil engineering and public utilities (Hochbau und öffentliche Versorgungsbetriebe),
- Building types (Gebäuetypen),
- Building structure (Rohbau),
- Windows and doors (Fenster und Türen),
- Coverings and surface finishes (Beschichtungen und Oberflächenbeschaffenheit),
- Fittings and equipment (Beschläge und Zubehör),
- External works and landscaping (Außenanlagen und Landschaftsbau),
- Building services (Haus- und Gebäudetechnik),
- Materials (Werkstoffe, Baumaterialien),
- Construction site equipment (Baustellenausstattung),
- Legal issues and management (Rechts- und Managementfragen) sowie
- Special subject areas (Spezielle Themenbereiche, Sonstiges).

3.8.3 Technische Regeln und Normen in den Niederlanden

Vergleichbar dem „Deutschen Institut für Normung“ (DIN) ist in den Niederlanden das „Nederlands Normalisatie Instituut“ (NEN); obgleich auch diese Organisation ca. 60.000 Normen und Regelwerke kennt, sind die niederländischen Normen weniger um-

fassend als die deutschen; vielfach werden deshalb z.B. Baumaterialien gemäß DIN anerkannt. Ob dies im Einzelfall zutrifft, sollte allerdings vorab hinterfragt werden.

Als eines der wichtigsten zusammenfassenden Regelwerke für das Bauhandwerk ist der „Bouwbesluit“ zu nennen; hier sind technische Bauvorschriften festgelegt, die sich vor allem auf Sicherheit, Gesundheit, Brauchbarkeit, Energieeinsparung und Umweltgesichtspunkte beziehen. Niederländische Bauwerke müssen die Anforderungen des Bouwbesluit erfüllen

Dem Umstand, dass zunehmend deutsche Bauunternehmen in den Niederlanden Bauleistungen erbringen, trägt eine Untersuchung Rechnung, die in 2006 durch das niederländische „Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer“ (VROM, zu übersetzen mit: Ministerium für Wohnungswesen, Raumordnung und Umwelt) erstellt wurde und den Titel „Bouwen door Duitse aannemers in Nederland – Een onderzoek of wordt voldaan aan de Nederlandse wet- en regelgeving“ (Bauen durch deutsche Unternehmer in den Niederlanden – Eine Untersuchung der Einhaltung niederländischer Gesetze und Verordnungen) trägt.

Hierbei wurde festgestellt:

„Die Untersuchung zeigt, dass die deutschen Bauunternehmer weitgehend den niederländischen Gesetzen und Verordnungen folgen. Hierin unterscheiden sie sich nur wenig von ihren niederländischen Kollegen.“ (*Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer (Hrsg.): Bouwen door Duitse aannemers in Nederland – Een onderzoek of wordt voldaan aan de Nederlandse wet- en regelgeving. VROM 6344. Groningen, 2006 S. 26*).

Allerdings wurden auch zahlreiche „Fallstricke“ für deutsche Bauunternehmen lokalisiert und in einem Merkblatt zusammengefasst, damit beispielhaft einige unterschiedliche Baubestimmungen, Bauverfahren und Baugepflogenheiten kenntlich gemacht werden und somit einem Verstoß gegen dieselben vorgebeugt wird. (*Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer (Hrsg.): Informationsbulletin für deutsche Bauunternehmen in den Niederlanden. VROM 6358. Groningen, 2006*).

Die Inhalte betreffen dabei:

- Regelungen zum Wohnungsbau
- Isolierung des Fundaments
- Belüftung
- Dachrinnen

- Tür- und Schwellenhöhen

Da eine ausführliche Behandlung dieser Punkte nicht zum Kerngegenstand der Forschungsarbeit zählt, erfolgt eine Erläuterung hierzu im Anhang.

Verwendung deutscher Bauprodukte

Grundsätzlich dürfen auch Bauprodukte aus Deutschland verwendet werden, wenn sie nicht über die in den Niederlanden verbreitete KOMO-Zertifikate verfügen; selbst in den Niederlanden liegt für etwa die Hälfte aller verwendeten Bauerzeugnisse ein solches Zertifikat nicht vor. Günstig ist es, wenn das in Frage stehende Bauprodukt über eine CE-Kennzeichnung verfügt, da dann zumindest ausreichende Sicherheit über den Verwendungszweck des Produktes besteht. Selbstverständlich müssen die eingesetzten Produkte die niederländischen Baubestimmungen erfüllen, wobei es im Einzelfall Aufgabe des deutschen Bauunternehmers ist, den niederländischen Behörden ausreichende Daten und Berechnungen zur Verfügung zu stellen, um dies zu beurteilen.

3.9 Informelle Bedingungen

3.9.1 Interkulturelle Kommunikation und die französische Mentalität

Die nachfolgenden Ausführungen betreffen Frankreich und die Franzosen allgemein, obwohl „der Eine oder Andere“ vielleicht schon andere Erfahrungen gemacht hat oder machen wird. Sie erheben keinen Anspruch auf Allgemeingültigkeit und stützen sich im Wesentlichen auf die Erfahrungsberichte der betroffenen Personen anlässlich der recherchierten Marktteilnahmen deutscher KMUs dieser Forschungsarbeit, die Studie / Handbuch *„Mentalitätsunterschiede und Marktchancen im Frankreichgeschäft“*, *Cristoph I. Barmeyer, St. Ingbert 2000* sowie auf einen Vortrag von *Rene Wodetzki* von der deutsch-französischen Handelskammer vom 22.05.2007 beim „BDF-Exportforum Frankreich“ (Veranstaltung des Bundesverbandes Deutscher Fertigung e.V.) in Bad Honnef.

Zunächst einmal ist festzustellen, dass Franzosen von ihrer Mentalität bzw. ihres Selbstverständnisses sehr stark von ihrer Geschichte geprägt sind, sie haben eine hohe Meinung von der Rolle Frankreichs in der Geschichte der Menschheit. Und tatsächlich gibt es in der französischen Geschichte zahlreiche Ereignisse und prägnante Figuren, die die Geschichte in Europa, aber auch in anderen Teilen der Welt beeinflusst haben.

Als nur einige wichtige Geschehnisse und Persönlichkeiten, die in der Geschichte un-

auslöschliche Spuren hinterlassen haben, sind zu nennen:

- die Schlacht im Jahr 732 in Poitiers, in der Charles Martell die arabische Invasion Europas stoppte,
- die Herrschaft der Karolinger mit „Charlemagne“, Karl dem Grossen, dem Begründer des ersten wahrlich europäischen Reichs,
- das Geschlecht der Bourbonen mit Henri IV und vor allem Louis XIV, dem „Sonnenkönig“,
- die Glanzzeit der Philosophen, das „Siècle des Lumières“, mit Voltaire, Diderot, Rousseau usw.,
- die französische Revolution mit Danton und Robespierre,
- das „Premier Empire“ mit Napoléon 1er und seiner europäischen Vision,
- die Erweiterung des französischen Einflusses in der Welt durch die Ausdehnung des Kolonialreichs,
- und schließlich De Gaulle als Schlüsselfigur des modernen Frankreich.

Franzosen sind stolz auf ihre Geschichte und ohne ihren geschichtlichen Hintergrund nicht zu verstehen. Damit werden Wurzeln, Ursprünge und Zusammenhänge verständlich, die Nicht-Franzosen meist verborgen bleiben.

Jeder Franzose trägt in sich das Bewusstsein, der „Grande Nation“ anzugehören. Die Grande Nation, die der Menschheit Kultur, Freiheit und Fortschritt gebracht hat. Dieses Weltbild ist aber spätestens seit der Globalisierung stark ins Wanken geraten. Franzosen erkennen selber die schwindende Bedeutung ihres Landes und das wirkt destabilisierend auf ihr Selbstverständnis und ihr Selbstbewusstsein. Der Kontakt zum Ausland ist heute gezwungenermaßen intensiver denn je – das ist ihr Problem. Denn sie müssen lernen, sich auf andere einzustellen, was ihnen schwer fällt. Das erklärt zu einem wesentlichen Teil eventuelle Probleme im Umgang mit Franzosen.

Unterschiede in Mentalität und Verhaltensweisen zwischen Deutschen und Franzosen

Franzosen haben wenig Sinn für Disziplin, sie sind sehr individualistisch ausgerichtet und misstrauen allem, was Obrigkeit angeht. Sie können sich aber auch sehr solidarisch verhalten, wenn es um bedeutende Themen oder das Wohl der Nation geht.

Obwohl Frankreich zum selben Kulturkreis wie Deutschland gehört, ist es wegen seiner geographischen Ausrichtung, seiner Geschichte und seiner Bevölkerung merklich süd-

europäisch geprägt. Die Einwanderungsströme in den 60er Jahren aus den vormaligen Kolonien in Nord- und Schwarzafrika haben diese Südanbindung noch gefestigt. Frankreich ist geographisch ein Bindeglied zwischen Mittel- und Südeuropa, wobei Deutschland Nord- und Ostfrankreich von der Mentalität näher steht als die Gebiete südlich der Loire.

Elsass-Lothringen dient deutschen Unternehmen wegen Mentalität und Sprache der Bewohner als bevorzugter Zugang zum französischen Markt. Geschäftlicher Erfolg in dieser Region sagt allerdings nur wenig über die Erfolgsaussichten im übrigen Frankreich aus.

Unbestritten ist, dass Franzosen grundsätzlich eine weit lockere Art im Privat- wie im Geschäftsleben aufweisen als Deutsche. Wie sehr sich die Verhaltensweisen von Deutschen und Franzosen unterscheiden, zeigt eine Gegenüberstellung von Abläufen in ganz normalen Geschäftsbeziehungen.

Während Deutsche in Strukturen, Verfahren und Abläufen denken und handeln, setzen Franzosen mehr auf Spontaneität, Flexibilität, Improvisation und das sog. „*Système D*“, was so viel wie „*System des sich Durchwurschteln*“ bedeutet („irgendwie kommt man schon zurecht“).

Wissenschaftlich ausgedrückt liegt auf der einen Seite ein monochronistisches, auf der anderen Seite ein polychronistisches Verhalten vor. Deutsche kennzeichnet eine monochronistische Verhaltensweise aus, d.h. sie verfahren Schritt für Schritt nach einem vorgegebenen Schema, z.B. einer Tagesordnung. Franzosen hingegen verhalten sich polychronistisch, d.h. sie haben eine flexiblere Einstellung zur Zeit und zu Abläufen. Sie können sich simultan mit mehreren Vorgängen beschäftigen und mehrere Dinge parallel tun.

Geschäftliche Sitzung

Das Vorgenannte lässt sich am Beispiel einer geschäftlichen Sitzung zwischen Deutschen und Franzosen illustrieren. Die deutsche Seite wird in der Regel eine Tagesordnung aufstellen, nach der die dort festgelegten Themen eines nach dem anderen diskutiert und abgearbeitet werden. Die französische Seite wird mit einer anderen Einstel-

lung in die Sitzung gehen. Sie betrachtet die verschiedenen Punkte der Tagesordnung als ein globales Thema, das durch Diskussionsbeiträge der Anwesenden behandelt wird. Wichtig für Franzosen ist, dass möglichst viele und aktuelle Information in die Diskussion eingebracht werden. Dabei hat die Reihenfolge in der Behandlung von Tagesordnungspunkten wenig Bedeutung. Im Mittelpunkt steht also die Diskussion zwischen den Sitzungsteilnehmern. Das Ergebnis einer Sitzung hängt nicht davon ab, ob die Tagesordnungspunkte wie vorgegeben systematisch abgehakt wurden, sondern davon, ob die Synthese aus den Diskussionsbeiträgen das Treffen einer Entscheidung erlaubt. Dabei ist der Sitzungslänge keine Grenze gesetzt, sondern es wird so lange wie notwendig diskutiert.

Bei derartig unterschiedlichen Ansätzen kommt es notwendigerweise zu Spannungen, die um so schneller entstehen, als dass die beiden Seiten sich zum ersten Mal treffen und damit wenig kennen. Irritation entsteht vor allem auf deutscher Seite, denn sie hat es mit ihrer monochronistischen Verhaltensweise natürlicherweise schwerer, sich auf Partner einzustellen, für die Programm und Zeit eine untergeordnete Rolle spielen. Damit die beiderseitigen Beziehungen nicht ausarten, gilt es, in dieser Situation schnell und offen die Problematik anzusprechen. Denn Franzosen werden sich gar nicht bewusst sein, dass sie nicht verstanden werden. Eine Aussprache wird die Verhaltensweisen der Beteiligten auf der einen und anderen Seite nicht grundsätzlich ändern, denn sie sind eigentlich inkompatibel, doch werden sie in Kenntnis der Unterschiede bemüht sein, einen Weg zwecks besserer Kommunikation zu suchen.

Verhandeln

Franzosen sind grundsätzlich geschickte Strategen und Meister der Verhandlung. Wie beim Schach gilt auch in Verhandlungen die Devise „*Faire de la bonne guerre*“. Franzosen testen gerne Grenzen aus. Deutsche sollten damit rechnen, dass französische Geschäftspartner taktieren, und es nicht übel nehmen, wenn diese versuchen, auch mal „ein Bein zu stellen“. Dies gehört wie beim Schach zum Spiel der Verhandlung. Beliebte Verhandlungsstrategie in Frankreich ist u. a. wichtige Punkte wie beiläufig erst kurz vor dem geplanten Ende einer Verhandlung aus dem Ärmel zu zaubern in der Hoffnung, dass diese Punkte in der Kürze der Zeit schnell zum Vorteil des französischen und zum Nachteil des unvorbereiteten deutschen Geschäftspartners abgehandelt werden.

In Verhandlungen mit Franzosen sollten Deutsche mit diesem strategischen Schachzug rechnen und sich dafür ein Hintertürchen offen halten. Wenn das Ende einer Ver-

handlung beispielsweise für 18 Uhr vorgesehen ist, dann sollte auf keinen Fall, z.B. der Rückflug am selben Abend, sondern am nächsten Morgen erfolgen, - dies aber nicht sagen. „So bleibt man flexibel und vermeidet unnötigen Druck.“

Pünktlichkeit und Zeitmanagement

Deutsche sind es gewohnt, dass man zu einem Termin pünktlich, meist sogar vor der Zeit erscheint. Wenn eine Sitzung um 16.00 Uhr angesetzt ist, dann sind alle Beteiligten erschienen und bereit anzufangen. Wenn die Sitzung bis 18.00 Uhr anberaumt ist, endet sie auch um diese Zeit, egal, ob alle Punkte ausdiskutiert werden konnten oder nicht. Wenn notwendig, wird eine zusätzliche Sitzung an einem anderen Termin einberufen.

In Frankreich beginnt eine Sitzung selten pünktlich im deutschen Sinne. Die Teilnehmer mögen eingetroffen sein, das heißt aber nicht, dass auch angefangen wird, sondern „man bereitet sich vor“. Dadurch entsteht eine Verzögerung, die Deutsche ggf. als unzuverlässig, undiszipliniert und unhöflich deuten. Dieses für Deutsche nicht verständliche Verhalten beruht indessen auf einem anderen Zeitmanagement der Franzosen. Für sie ist Zeit eine flexible, dehnbare Größe. So wird die am Anfang einer Sitzung verlorene Zeit dadurch kompensiert, dass ihr Ende nicht zeitlich festgelegt ist, sondern so lange wie notwendig konferiert wird.

Im Tagesgeschäft ist es mit der Pünktlichkeit und dem Zeitmanagement genauso. Es bringt den Tagesablauf eines Franzosen nicht durcheinander, wenn Termine nicht pünktlich eingehalten werden, z.B. ein Besucher verspätet sich um eine Viertelstunde. Die zu erledigenden Aufgaben des Tages verschieben sich lediglich nach hinten. Deshalb ist es nicht selten, auch noch um 18.30 Uhr oder um 19.00 Uhr jemanden im Büro zu erreichen. Bei dieser Einstellung ist es nicht verwunderlich, wenn sich ein verspäteter Besucher nicht telefonisch meldet, um seinen Gesprächspartner von der Verzögerung zu unterrichten. Aus französischer Sicht bedeutet das keinen Mangel an Respekt oder eine Verfehlung, sondern entspricht einem als solchem geduldetem Spielraum. Zu beachten ist auch, dass die Beschäftigten eines französischen Unternehmens nicht vor 9.00 Uhr am Platz sind und ihre Aktivitäten erst gegen 9.30 Uhr aufnehmen.

Prioritäten und Ziele

Deutsche sehen als Priorität eines Vorganges, Projektes oder einer Verhandlung die 100- %ige Erfüllung der Zielvorgabe. Um dieses Resultat zu erreichen werden alle

notwendigen Mittel eingesetzt, egal wie viel Zeit, personeller und finanzieller Aufwand dahinter steht. Das fertige Produkt muss die perfekte Realisierung sein.

Anders agieren wiederum die Franzosen. Auch sie setzen sich Prioritäten und Ziele, gehen aber nicht so weit, dass am Ende um jeden Preis Perfektion stehen muss. Sie werden eher dahin tendieren, nicht sämtliche, sondern angemessene Mittel einzusetzen, selbst wenn das Ziel dann nur zu 95 % erreicht wird. Im Mittelpunkt stehen die Idee und die Genugtuung, eine Herausforderung zu meistern. Es ist nicht so wichtig, ob das Resultat bis ins Letzte jeder kritischen Prüfung standhält. Bei Franzosen ist die Idee und die Herausforderung der Innovation der Antrieb für die Realisierung von Produkten, nicht das Erreichen von Perfektion.

Entscheidungen

Bei Entscheidungen haben in Deutschland wie in Frankreich die „Chefs“ das abschließende Wort. In Deutschland beruht sie in der Regel auf einer Beratung mit den für ein Projekt zuständigen Personen und Abteilungen. In Frankreich wird die kollegiale Entscheidungsfindung seltener praktiziert. Vor allem im französischen Mittelstand, wo familiäre Strukturen vorherrschen, ist es immer noch der „Patron“, der „Patriarch“, der allmächtig die Entscheidungen trifft. Hier ist der Einfluss der unteren Hierarchie auf eine Entscheidung gering, oder nicht existent.

Auch haben Entscheidungen in beiden Ländern nicht unbedingt dieselbe Wirkung. Wenn in Deutschland eine Entscheidung getroffen ist, dann richten sich alle Betroffenen danach und verfolgen gemeinsam ein Ziel. In Frankreich ist es grundsätzlich auch so. Nur will es die französische Mentalität, dass eine Entscheidung erst einmal in Frage gestellt wird (kritische Einstellung gegenüber allem, was von der Obrigkeit kommt). Vor allem dann, wenn sie sich nicht mit den eigenen Vorstellungen deckt. So kann ein Baustellenleiter der Meinung sein, dass ein bestimmtes bauliches Problem anders angegangen werden muss, als es der „Patron“ entschieden hat. Anders als ein Deutscher wird sich dieser Bauleiter nicht in disziplinierter Art dem höheren Willen fügen, sondern sich mit der Entscheidung so arrangieren, dass er weitgehend das tut, was er für richtig hält. Das zeigt, dass der vermeintliche Entscheidungsträger nicht unbedingt derjenige ist, der das Heft des Handelns tatsächlich in der Hand hält. **Wichtig ist nicht, Personen zu kennen, sondern die richtigen Personen zu kennen.** Die Beziehungsebene, „der persönliche Draht“, ist der Schlüssel zum Erfolg im Frankreich-Geschäft. Für deutsche Geschäftspartner ist es ganz wesentlich, dass sie bei französischen Geschäftspartnern Zuständigkeiten und Entscheidungsabläufe durchschauen.

Kooperationen

Französische Geschäftspartner gehen äußerst ungern Kompromisse ein. Macht und Anerkennung werden in Frankreich höher aufgehängt als in Deutschland und Kompromisse werden auf Grund dieses Wettbewerbsdenkens im Allgemeinen als Niederlage gewertet.

Die in Deutschland weit verbreitete Kooperationsbereitschaft ist bei den individualistischen Franzosen recht unbeliebt und wird nur dann in Erwägung gezogen, wenn die Zusammenarbeit für die Zielerreichung wirklich unabdingbar ist. Teamgeist zu schaffen ist in deutsch-französischen Geschäftsbeziehungen daher unerlässlich.

Ursache für das Scheitern von Kooperationen sind auch unterschiedliche Motivationsfaktoren und Definitionen von Erfolg: so suchen Deutsche Beständigkeit, Perfektion und Anerkennung, während in Frankreich Herausforderungen, Funktionalität und Bewunderung gefragt sind. Wollen Deutsche Ziele wie geplant erreichen und etwas Nützliches tun, möchten Franzosen häufig mehr als das Erwartete und vor allem Originelles leisten; auch auf die Gefahr hin, dass dies nur in einem von zehn Projekten gelingt.

Damit deutsch-französische Kooperationen dennoch funktionieren, muss dafür gesorgt werden, dass die Grundvoraussetzungen stimmen: die Beziehungsebene gepflegt werden und Vertrauen aufgebaut, die unbedingte Notwendigkeit zur Kooperation sichergestellt sowie eine gemeinsame Herausforderung, die den französischen Partner anspricht, und idealerweise auch ein gemeinsamer „Gegner“ (beispielsweise ein wichtiger Konkurrent) definiert werden. Und nicht zuletzt sollte folgende Erfolgsdevise beachtet werden: „Dem französischen Geschäftspartner oder Mitarbeiter seine Außergewöhnlichkeit lassen!“

Französische Sprachkenntnisse

Eine ganz hohe Hürde in den Beziehungen zwischen Franzosen und Deutschen sind die oft mangelhaften Fremdsprachenkenntnisse.

Deutsche Sprachkenntnisse sind in Frankreich allgemein und auch bei Entscheidungsträgern wenig verbreitet. Dies gilt vielfach auch für die englische Sprache. Dies liegt zum einen daran, dass derjenige in der französischen Gesellschaft besonderes Ansehen genießt, der den naturwissenschaftlichen Zweig der Hochschulausbildung wählt. Hier zählen vor allem Mathematik, Philosophie, Logik und Geschichte. Fremdsprachen waren in der Vergangenheit Nebenfächer. Gerade die deutsche Sprache ist mehr und mehr auf dem Rückmarsch, weil sie als besonders schwer zu erlernen gilt. Das ändert

sich erst allmählich mit den nachfolgenden Generationen, denn die Lehrprogramme sehen immer häufiger Auslandsaufenthalte als Bestandteil des Studiums vor.

Zum anderem liegt das Desinteresse in der schon beschriebenen Geschichte der Franzosen und dem besagten Bewusstsein der Franzosen, der „Grande Nation“ anzugehören. Irgendwie ist „die Uhr an diesem Punkt stehen geblieben“. Denn immer noch gibt es die Einstellung, der Fremde müsse sich darauf einstellen, dass in Frankreich französisch gesprochen wird. Es ist nicht unbedingt Arroganz, die sich in dieser Einstellung widerspiegelt. Zu vermuten ist eher Unsicherheit und der Komplex, selber nicht die erforderlichen Fremdsprachenkenntnisse zu besitzen, um mit dem Ausländer kommunizieren zu können.

„Loi Toubon“

Im Jahre 1994 wurde das Sprachengesetz: „Loi Toubon“ (das Gesetz zum Schutze der französischen Sprache) beschlossen. Deutsche Unternehmer müssen unbedingt beachten, dass in Frankreich für verschiedene Bereiche zwingend die Verwendung der französischen Sprache vorgesehen ist. Es gilt insbesondere für die Abfassung von Verträgen, Werbeaktivitäten und Rechnungen. Eine deutsche Fassung des „Loi Toubon“ ist im Internet verfügbar unter <http://www.culture.gouv.fr/culture/dglf/lois/loi-all.htm> (*Euro Info Centre Stuttgart, Exportoffensive Handwerk, Länderinformation Frankreich, Stand Februar 2007*)

Gesellschaftliches Verhalten

In Deutschland sind Berufs- und Privatsphäre i.d.R. klar getrennte Bereiche. Im Geschäft ist der Umgang meist sachlich und private Dinge werden nicht ausgetauscht. Wenn der Arbeitsplatz abends verlassen wird, wendet sich jeder seinen persönlichen Angelegenheiten zu und widmet sich der Familie. In Frankreich besteht diese klare Trennung nicht.

Wenn Franzosen morgens zum Arbeitsplatz kommen, ist es häufig so, dass vor Beginn der Arbeit bei Kaffee mit Kollegen die neuesten Ereignisse aus dem Privatleben ausgetauscht werden. Was die Beziehungen zwischen Arbeitskollegen außerhalb der Arbeit angeht, so wird sich formlos auf ein Getränk getroffen, zum Essen gegangen oder gegenseitig nach Hause eingeladen.

Nicht selten ist es, dass „der Chef“ seine Mitarbeiter privat einlädt. Das muss nicht Ausdruck eines besonders herzlichen Verhältnisses zwischen Direktion und Personal

sein. Es ist ganz einfach Bestandteil des „gesellschaftlichen Theaters“, an dem alle teilnehmen. Der Austausch von privaten Dingen und Geselligkeit außerhalb der Arbeit ist nicht gleich zu setzen mit enger persönlicher Beziehung, oder gar Freundschaft. Zwei Kollegen können sich anscheinend gut verstehen. Wenn einer von beiden aber in eine höhere Funktion befördert wird, ist es sehr wohl denkbar, dass er den anderen im Prinzip plötzlich nicht mehr kennt.

Ein Rest von „Standesbewusstsein“ gibt es in Frankreich immer noch. Nomenklatur und übrige Bevölkerung frequentieren sich nicht. Die Nomenklatur rekrutiert sich aus den alt eingesessenen „bourgeois“ Kreisen und denjenigen, die „die richtigen Schulen“ besucht haben (Netzwerk). Nebeneinsteiger aus weniger favorisierten Bevölkerungsschichten haben es schwer, sich einen Platz zu erobern.

Was persönliche Beziehungen angeht, ist es für Ausländer sehr schwierig, Freundschaften mit Franzosen zu schließen. Selbst gute und gepflegte Bekanntschaften enden meist an der privaten Haustür. Das bedeutet, dass die wenigsten Ausländer wirklich einen Einblick in das Leben von Franzosen erhalten.

Zu den typischen Ritualen des gesellschaftlichen Umgangs gehört in Frankreich „faire la bise“, das Sich auf die Wangen küssen. Meist erfolgt das zwischen Mann und Frau oder in der Familie, bei freundschaftlicher Beziehung können sich aber auch Männer so begrüßen.

Das Austausch von „bises“ ist der Ausdruck von Freude, jemanden zu treffen, der einem angenehm ist und den man schätzt. Als deutscher Geschäftspartner wird man im Regelfall wohl kaum damit konfrontiert werden. Denn in Geschäftsbeziehungen mit Ausländern wird ein Franzose nur in seltenen Fällen in dieser Weise seine wohlgesonnene Stimmung demonstrieren. Er hält lieber etwas Distanz. Abzuraten ist davon, als Ausländer die Initiative zu ergreifen und „la bise“ als Zeichen der Schätzung und des Vertrauens zu machen. Das würden Franzosen nicht verstehen.

Mittagessen

Eine wichtige Funktion im Geschäftsleben nimmt das Mittagessen ein („und bleiben Sie bis zum Dessert!“). Abgesehen von der Vorliebe der Franzosen für gutes Essen, bietet es Gelegenheit, sich in lockerer Atmosphäre näher kennen zu lernen und erleichtert es mitunter, festgefahrene Diskussionen wieder in Gang zu bringen. Häufig wird in diesem Rahmen der Kern der Sache besprochen und die Einigung auf den Weg gebracht. Ei-

nen Geschäftspartner zum Essen einzuladen bedeutet, ihm Respekt und Anerkennung zollen. Deshalb ist der Franzose bei der Wahl des Restaurants sehr aufmerksam, denn er will einen guten Eindruck hinterlassen, wenn nicht sogar beeindrucken. Je wichtiger ihm eine Sache oder eine Person ist, desto exklusiver wird seine Wahl ausfallen.

Termine, die später als 11.30 Uhr angesetzt sind, sind Termine mit Mittagessen. Es wird als äußerst unhöflich empfunden, wenn der Empfangende die Sitzung zur Mittagszeit beendet, ohne einzuladen. Mit einem guten Mittagessen können Sympathien erworben werden, vor allem wenn Franzosen bewiesen werden soll, dass auch in Deutschland gut gegessen werden kann. Franzosen sind auch nicht abgeneigt, etwas Typisches kennen zu lernen, wie z.B. eine deutsche Gaststätte mit ihrer Atmosphäre, „dem Bier und deftiger Kost“. Das steht nicht im Widerspruch zu ihrer Vorliebe für gutes Essen. Sie empfinden eine solche Erfahrung als originell und unterhaltsam. Das wollen sie einmal mitgemacht haben – aber eben auch nur einmal.

Das Bild der Deutschen bei den Franzosen

Vielfach haben Franzosen eine gesplante Meinung von Deutschland und den Deutschen. Zum einen bewundern sie das Nachbarland wegen seiner wirtschaftlichen Erfolge, auf der anderen Seite besteht immer noch etwas Argwohn und Neid. Gefallen tut ihnen das deutsche Talent für Organisation, die deutsche Zuverlässigkeit und Disziplin, die Qualität der deutschen Produkte. Beeindruckt sind sie von den Erfolgen der deutschen Exportwirtschaft.

Nicht geschätzt wird, abgesehen vom Essen, der oftmals bei deutschen anzutreffende Mangel an Flexibilität bzw. eine gewisse Sturheit, sowie die vermeintliche oder tatsächliche Überheblichkeit gegenüber Frankreich und den Franzosen („das können wir besser“).

Ob diese Wahrnehmung bzw. Einschätzung richtig ist oder nicht - jedenfalls ist es wichtig, sie zu kennen. Die Schwierigkeit miteinander auszukommen und zu arbeiten beruht vielfach gerade darauf, dass Franzosen und Deutsche zu wenig voneinander wissen und sich zu wenig mit den Unterschieden auseinandersetzen. Das ist die Ursache vieler Missverständnisse und daraus resultierender Verstimmungen.

Wer als KMU in Frankreich erfolgreich sein möchte, muss zwingend die Bereitschaft und auch das Interesse mitbringen, harmonisch mit französischen Geschäftspartnern umzugehen. Dazu ist gegenseitiges Verständnis und Nachsicht unumgänglich. Kultu-

relle Unterschiede stellen im Übrigen keinesfalls nur Probleme dar. Im Gegenteil: Sie sind auch Quelle von „Reichtum“ und Produktivität; dann nämlich, wenn verschiedene Lösungen und Ideen bei der Arbeit gefunden werden. So ist im Zuge der Recherchen zu Marktteilnahmen deutscher KMUs in Frankreich im Rahmen dieser Forschungsarbeit immer wieder der Satz gefallen: „In Deutschland wird eben oft anders gearbeitet als in Frankreich und umgekehrt. Na und? Das heißt doch nicht, dass es hier oder dort schlechter bzw. besser ist. Es ist eben anders.“ Diese Andersartigkeit zu erkennen, sie zu schätzen und mit ihr sinnvoll umzugehen ist die Kunst erfolgreicher interkultureller Zusammenarbeit. (vgl. dazu auch vertiefend, Barmeyer, Christopf I., *Mentalitätsunterschiede und Marktchancen im Frankreichgeschäft, Handbuch und Studie, St. Ingbert 2000* sowie Vortrag von Rene Wodetzki von der deutsch-französischen Handelskammer vom 22.05.2007 beim „BDF-Exportforum Frankreich“ (Veranstaltung des Bundesverbandes Deutscher Fertighausbau e.V.) in Bad Honnef, Vortragsmanuskript ggf. zu beziehen über den BDF, Flutgraben 2, 53604 Bad Honnef, Internet: www.bdf-ev.de, E-Mail: info@bdf-ev.de).

Zusammenfassung

„Gegensätze ziehen sich an“

Frankreich bleibt für Deutschland trotz zunehmender Öffnung der weltweiten Absatz- und Beschaffungsmärkte der bedeutendste Handelspartner auf dem internationalen Parkett und der beliebteste Standort für deutsche Direktinvestitionen innerhalb der EU. Die „Grande Nation“ bietet ein umfangreiches Geschäftspotenzial gleichermaßen für Vertrieb und Einkauf von Produkten und Dienstleistungen. Wer allerdings mit den interkulturellen Unterschieden der beiden Geschäftskulturen nicht umgehen kann, erleidet „Schiffbruch im Frankreichgeschäft“.

Franzosen schätzen es, Konversation zu betreiben und ausschweifend zu plaudern. Keinesfalls darf gleich zum Geschäftlichen übergegangen werden. Grußformeln und Höflichkeitsfloskeln sind wichtig und auch im Schriftverkehr noch viel gebräuchlicher als in Deutschland.

Franzosen schätzen den direkten und persönlichen Kontakt. Mailing-Aktionen sind nur erfolgreich, wenn persönlich nachgefasst wird. Beim Vertrieb von Konsumgütern der gehobenen Klasse sind auf dem französischen Markt besondere Anforderungen im Bereich Design, Farbe und Größe zu beachten. Auf neuartige Ideen wird besonders gut angesprochen.

Franzosen lieben ihre Muttersprache. Eine Geschäftsverhandlung in französischer Sprache zu führen, bringt viel Sympathiepunkte. Besonders gut kommt es an, Frank-

reich zu loben, erzählen, was einem an Frankreich besonders gut gefällt, das Essen, die Weine, die schöne Landschaft, und warum man in Frankreich geschäftlich aktiv werden will.

Es hat sich nach Meinung aller Interviewpartner zu diesem Forschungsprojekt als sinnvoll herausgestellt, bei Bemühungen um Bauaufträge in Frankreich sein Unternehmen einschließlich der angebotenen Arbeitsleistung nicht als „besser“ darzustellen. Vielmehr sollten Formulierungen gewählt werden, die um Neutralität bemüht die ggf. qualitative Andersartigkeit der Leistung darstellt, z.B. „wir machen es anders“. Damit wird der französischen Mentalität Rechnung getragen, die auch heute noch gegenüber dem „Erbfeind“ Deutschland und seiner „schulmeisterlichen“ Art sehr sensibel sein kann.

Es ist in diesem Zusammenhang oftmals kein Fehler, durchblicken zu lassen, froh zu sein, als Gast in Frankreich überhaupt für die Übernahme von Bauleistungen als ausführendes Unternehmen in Betracht zu kommen. In Frankreich herrscht im Übrigen allgemein ohnehin die Meinung, das deutsche Unternehmen qualitativ sehr hochwertig bauen, bzw. gute Bauqualität abliefern.

Geschäftliche Besprechungen, insbesondere die Anbahnung von Verträgen verlaufen in Frankreich nach einem anderen Muster als in Deutschland. Hier wird nicht einer strengen Tagesordnung gefolgt und sich nach einer knappen Begrüßung auf den mutmaßlichen Zweck eines Treffens konzentriert. Die Beteiligten treffen vielmehr zwanglos zusammen, reden über „Gott und die Welt“, um am Ende des Treffens, schon fast mehr beiläufig zu geschäftlichen Aspekten zu kommen. (vgl. auch *Euro Info Centre Stuttgart, Exportoffensive Handwerk, Länderinformation Frankreich, Stand Februar 2007*)

3.9.2 Interkulturelle Kommunikation und die britische Mentalität

Trotz zahlreicher familiärer Verflechtungen zwischen dem britischen Königshaus und z.B. deutschen Adelshäusern ist das Verhältnis Großbritanniens zum „Kontinent“, wie das „restliche Europa“ von Briten häufig bezeichnet wird, oftmals differenziert.

Dagegen sind die Bindungen zu den Staaten des Commonwealth häufig auch dann sehr viel enger, wenn die räumliche Distanz zu diesen Staaten sehr groß ist und diese anderen Kulturkreisen angehören. Die lange Zeit sehr skeptische Haltung Großbritanniens gegenüber der Europäischen Union wandelte sich nur langsam; unverändert pocht Großbritannien auf seine Sonderstellung innerhalb der EU.

Gerade die beiden Weltkriege führten im Verhältnis Großbritanniens zu Deutschland zu Spannungen, die teilweise noch immer Schatten auf die bilateralen Beziehungen wer-

fen; die Rivalität bei Fußballspielen mag – da möglicherweise Systemimmanent – hierfür weniger als Beleg gelten als vielmehr Animositäten, die auf politischer Ebene oder im Wirtschaftsleben auftraten bzw. auftreten, z.B. nach der Übernahme des Mannesmann-Konzerns durch Vodafone, der „Liquidierung“ des zum BMW-Konzern gehörigen letzten großen britischen Automobilherstellers Rover, oder der gescheiterten Übernahme der Londoner Börse durch die Deutsche Börse AG.

Die wirtschaftlichen Erfolge der jüngeren Vergangenheit zeigen allerdings die sich verändernde Einstellung gegenüber Deutschland: Großbritannien tritt zunehmend selbstbewusst auf. Die das Verhältnis ehemals belastende neidvolle Bewunderung der deutschen Wirtschaftskraft durch Briten sinkt.

Die Unternehmensstruktur britischer Firmen ist traditionell eher hierarchisch aufgebaut. Dies und der Umstand, dass eine starke Gliederung in Abteilungen (Compartments) bzw. unterschiedliche Verantwortungsbereiche besteht, hat zur Folge, dass ein reger Informations- und Gedankenaustausch die Kommunikation und somit die Zusammenarbeit im Team fördert. Andererseits kann der hierarchische Aufbau eine sachdienlich-kritische Auseinandersetzung zwischen den Hierarchieebenen verhindern, da Positionen Vorgesetzter – zumindest öffentlich – nicht in Frage gestellt werden.

Britische Höflichkeit und Toleranz

Weitere Stereotypen kennzeichnen die britische Gesellschaft. Die sprichwörtliche Höflichkeit, Zurückhaltung, Geduld und das „positive Denken“ sind weit verbreitet. Aktives Zuhören spielt dabei ebenso eine Rolle, wie den Gesprächspartner ausreden zu lassen; Aufmunterung statt Kritik, Lockerheit statt Verkrampftheit, Lächeln statt Stirnrunzeln und Schlagfertigkeit statt Verstimmung sind Wesenszüge des Umgangs.

Der Umstand, dass Briten stets Haltung bewahren und selten entgleisen hat ihnen allerdings auch den Ruf einer gewissen emotionalen Teilnahmslosigkeit eingebracht. Mit persönlichen Leistungen wird selten geprahlt; Geld, Macht und Einfluss werden nicht offensichtlich präsentiert, sondern durch Insignien indirekt dokumentiert; auch besteht eine große Gelassenheit gegenüber anderen Meinungen.

Die britische Toleranz ist sprichwörtlich und einer der Gründe für die friedliche Koexistenz der Kulturen z.B. im Schmelztiegel Großraum London. Das Entgegenkommen ist allerdings nicht so groß, dass es sich auch auf die (Fremd-)Sprache des ausländischen Partners beziehen würde: Geschäftssprache ist grundsätzlich Englisch, aufgrund der tatsächlichen und subjektiv empfundenen weltweiten Dominanz der englischen Spra-

che besteht keine Bereitschaft, hiervon abzurücken.

Art of Business

Die Kontaktaufnahme und eine erste Vereinbarung von Gesprächsterminen ist in Großbritannien meist unproblematisch, wenn auch teilweise mit einem großen zeitlichen Vorlauf verbunden; sie erfolgt in der Regel telefonisch oder per E-Mail, die klassische Brief-Korrespondenz verliert immer stärker an Bedeutung. Der Verbrauch an Visitenkarten ist in Großbritannien üblicherweise deutlich höher, als in Deutschland: die Karten werden weit gestreut und enthalten in einer zweiten Zeile unter dem Namen die Funktion der Person; Titel werden – wenn überhaupt – nach dem Namen aufgeführt.

Nach der Begrüßung und Vorstellung – im Gegensatz zu früheren Zeiten ist auch in Großbritannien inzwischen das Händeschütteln beim ersten Kennenlernen üblich – erfolgt als wesentliche Phase einer Gesprächseröffnung der Small Talk. Floskelhafte Fragen nach der Befindlichkeit oder der Anreise dienen als Signal sich zu öffnen und sollen persönliche Sympathien und Gemeinsamkeiten ausloten. Hier rasch „zur Sache zu kommen“ wäre unhöflich und grundfalsch, eine individuelle und lockere Antwort, die ein Gesprächsthema eröffnet oder zumindest anbietet, ist dagegen angemessen.

Auch weitere Floskeln erfordern eine standardisierte Reaktion: Die unter bereits einander bekannten Gesprächspartnern gestellte Begrüßungsfrage „How do you do?“ wird formelhaft beantwortet mit der Gegenfrage „How do you do?“; auch die Frage „How are you?“ nach dem Befinden wird keinesfalls mit einer detaillierten Schilderung der wahren persönlichen Lage, sondern mit einem positiven „Fine, thanks“ beantwortet.

Ebenfalls dem gegenseitigen Kennenlernen dient das gemeinsame Geschäftsessen, zu dem manchmal spontan, häufig jedoch zum oder nach dem zweiten Treffen eingeladen wird; da die persönliche Bindung im britischen Geschäftsleben einen wesentlich höheren Stellenwert hat als z.B. in Deutschland, dient auch dieser Anlass der Entwicklung und Pflege des Vertrauensverhältnisses, wobei die allgemeine Unterhaltung im Mittelpunkt steht und die eigentlichen Geschäftsthemen bestenfalls nach dem Essen angesprochen werden. Als Gesprächseinstieg bietet sich unverfänglicher Small Talk-Themen an, z.B. über das Wetter, Kultur, Sport, Reisen, die Natur und die landschaftlichen Reize sowie überhaupt alle positiven Aspekte Großbritanniens.

Dresscode und Talkcode

In Fragen der Garderobe besteht ein formaler Dresscode: geschäftliche Berufsbeklei-

derung orientiert sich an einem sehr konservativen Erscheinungsbild, gedeckte Farben in schwarz, dunkelblau oder dunkelgrau dominieren, gelockerte Kleidungsordnung ist höchstens in der Kreativwirtschaft angemessen. Das Erscheinungsbild soll – auch bei Business-Women – seriös, gediegen und keinesfalls zu auffällig wirken, gestreifte Krawatten sorgen – aufgrund der eindeutigen Zuordnung zahlreicher Farben und Muster zu Organisationen und Institutionen, z.B. Universitäten oder Clubs – evtl. für Verwirrung und sind daher sensibel auszuwählen oder zu vermeiden.

Einer Fehleinschätzung unterliegen Deutsche sehr häufig, wenn sie aus dem verbreiteten raschen Gebrauch des Vornamens im Gespräch bereits auf eine vertrauliche Atmosphäre schließen; da das britische „you“ keine Differenzierung zwischen „Du“ und „Sie“ ermöglicht, wird eine erste Vertrautheit durch die Nutzung des Vornamens hergestellt – ohne dass hierdurch zukünftig Formalitäten oder Hierarchien außer Acht gelassen werden könnten.

Besonders formal, zurückhaltend und emotionslos sind Briten im Geschäftsalltag, wobei Gestik und Mimik stark reduziert werden; das humorvolle Entgegenkommen bestimmt zwar auch hier den Umgang, allerdings ist es enorm wichtig, keinen Druck auszuüben und die Ansichten des Gegenüber keinesfalls offensichtlich beeinflussen zu wollen.

Dies hat im ungünstigsten Fall die Konsequenz, dass die Positionen erst nach langwierigen Gesprächen in Erfahrung zu bringen sind, da ein deutliches „Nein“ oder eine offensichtlich ablehnende Haltung als grobe Unhöflichkeit angesehen wird.

Sofern die Standpunkte der Verhandlungspartner noch keine Übereinkunft erkennen lassen, wird durchaus hartnäckig und höflich um größeres Einverständnis gerungen; hierbei kann auch von Deutschen durchaus die britische Taktik angewandt werden, bei fehlender Zustimmung zunächst zu schweigen und Bedenken abstrakt und im Konjunktiv darzustellen.

Wichtige Botschaften von zentraler Bedeutung sollten in lockerer und effizienter Weise vorgetragen werden. Die Deutschen eigene Sachlichkeit und Technikorientierung sollte den britischen Bedürfnissen angepasst werden, was eine weniger starre Form zur Folge hat. Gleichwohl überzeugen objektiv nachvollziehbare Fakten, wobei – ganz dem Gebot der Fairness folgend – eine Negativ-Darstellung von Konkurrenzprodukten oder -leistungen befremdlich wirkt; erfolgreicher ist es, das eigene Produkt bzw. die eigene Bauleistung in ein besonders positives Licht zu setzen.

In der Regel reagieren Briten nahezu allergisch auf Versuche, sie hinsichtlich einer Entscheidung unter Druck zu setzen; wegen der Termingebundenheit von Bauprojekten und wegen der in Deutschland geübten Praxis, auch bei Entscheidungen von großer Tragweite rasch Entschlüsse zu treffen, erscheint Deutschen die in Großbritannien verbreitete Vorgehensweise, Entscheidungen erst nach zahlreichen Gesprächen und reiflicher Überlegung zu treffen, als Entscheidungsschwach bzw. als verlorene Zeit. Erfahrungsgemäß lässt sich dieser Prozess jedoch nicht beschleunigen. Stattdessen gilt die Regel, dass derjenige, der in dieser Situation Druck erzeugt indem kurzfristige Termine gesetzt werden, nicht zu einem erfolgreichen Geschäftsabschluss gelangt; die überaus langen Bauzeiten bei britischen Bauprojekten sind Beleg für die geübte Praxis, sich Zeit zu lassen und Entscheidungsprozesse gründlich zu Ende zu bringen – selbst wenn dies wegen der eintretenden Verzögerungen höhere Kosten zur Folge hätte.

Wichtige Absprachen werden üblicherweise in einem Sitzungsprotokoll („minutes of the meeting“) festgehalten. Sofern Übereinstimmung und oder Vertragsabschlüsse nicht rasch erzielt werden können, ist es von großer Bedeutung, hartnäckig zu bleiben und das Interesse an einer Zusammenarbeit wiederholt deutlich zu machen – ohne, wie bereits erwähnt, dabei Druck auszuüben.

Fazit

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass in Großbritannien gegenüber Deutschland durchaus einige deutliche Mentalitätsunterschiede im Geschäftsgebaren bestehen; höfliche Zurückhaltung, Geduld und insbesondere das Interesse an der Person des Geschäftspartners sind Aspekte, die sich Deutsche vor einem Engagement in Großbritannien stets in Erinnerung rufen sollten.

(aus: Bundesagentur für Außenwirtschaft (Hrsg.): Verhandlungspraxis kompakt – Großbritannien. Köln, 2006)

3.9.3 Interkulturelle Kommunikation und die niederländische Mentalität

Obwohl die wirtschaftlichen Verflechtungen zwischen Deutschland und den Niederlanden sehr stark sind und seit vielen Jahrzehnten ein intensiver Austausch zwischen beiden Nachbar-Nationen besteht, existieren doch etliche „Kulturunterschiede“, die sich auch im Geschäftsleben niederschlagen. Um diese Unterschiede nicht zu Hemmschuh in der deutsch-niederländischen Zusammenarbeit werden zu lassen, hat z.B. die Deutsch-Niederländische Handelskammer einige Hinweise zum Umgang mit den Ge-

schäftspartnern zusammengestellt. (vgl. *Deutsch-Niederländische Handelskammer (Hrsg.): Zehn Tips zum Umgang mit niederländischen Geschäftspartnern. Den Haag, 2007*)

Niederländer sind bodenständig und unprätentiös

Beim Erstkontakt stellt man sich niederländischen Geschäftspartnern mit Vor- und Zuname vor; auf die Nennung akademischer Titel sollte man bei der Bekanntmachung in den Niederlanden verzichten. Die deutschen Titel – z.B. Herr Doktor X, Frau Professor Y – werden dort eher belächelt, einzig Ärzte bezeichnen sich als „doctor“.

Bei der Anrede findet das dem deutschen „Sie“ entsprechende „u“ (gesprochen Ü) in der Praxis kaum Verwendung; stattdessen ist das dem britischen „you“ entsprechende „je“ bzw. „jij“ verbreitet, aus dessen Verwendung man jedoch nicht auf besonders freundschaftliche Beziehungen schließen darf.

Auch haben Niederländer in der Regel keine Berührungängste; so ist es bei der Suche nach Geschäftskontakten relativ einfach, einen Termin zu einem Erstgespräch zu erhalten. Allerdings muss der Nutzen dieses Kontaktes – im Idealfall ein Geschäft zum beiderseitigen Nutzen – erkennbar sein. (aus: *Bongert, H.: Kleiner Knigge für deutsch-niederländische Geschäftsgespräche. Borken, 2008*)

Übertriebene Selbstdarstellung vermeiden

Bitte keine langatmige oder belehrende Ausführungen, damit das Klischee „typisch deutsch“ nicht verfängt. Deshalb sollten Produktvorstellungen und Firmenpräsentationen auch kurz und knapp erfolgen, ohne Aussagen wie „die beste Qualität“ oder „das umsatzstärkste Unternehmen“ zu verwenden, da diese von Niederländern häufig als angeberisch empfunden werden. Dieses Empfinden wird sicherlich auch durch die unterschiedlichen Landesgrößen Deutschlands und der Niederlande geprägt. Da Deutschland in der öffentlichen Wahrnehmung häufig noch als einflussreicher und (über-)mächtiger Nachbar empfunden wird, ist im direkten Kontakt Bescheidenheit und höfliche Zurückhaltung angezeigt.

Niederländer schätzen Preisnachlässe

Als traditionelle Handelsnation sind Niederländer sehr preisorientierte Verhandlungspartner; es darf daher nicht überraschen, wenn das Thema „Preisnachlässe“ während einer Auftragsverhandlung – obwohl vermeintlich bereits geklärt – oder sogar nach bereits erfolgtem Baubeginn nochmals angesprochen wird.

Mit Qualität, Termintreue und gutem Service punkten

Insbesondere Zuverlässigkeit, Gründlichkeit, Termintreue und sehr gute Qualität sind Kriterien, die von Niederländern häufig mit Deutschen in Verbindung gebracht werden. Dieses vorteilhafte Vorurteil muss jedoch in der Umsetzung Bestätigung finden, da ansonsten die Enttäuschung auf niederländischer Seite um so größer ist.

Außergerichtliche Konfliktbewältigung

Die in den Niederlanden weit verbreitete Kultur der Konsensfindung führt auch zu einer anderen Diskussionskultur, als in Deutschland üblich:

Standpunkte werden vorgetragen, aber es wird erwartet, dass sich die Positionen annähern, man sich also aufeinander zubewegt. Strittige Fragen werden von Niederländern daher am liebsten im kleinen Kreis besprochen; durch ein Gespräch im Rahmen eines Geschäftsbesuches werden Konflikte meist besser ausgeräumt, als auf juristischem Weg.

Das Beschreiten des Rechtsweges ist zum einen wegen der hohen Rechtsberatungsgebühren, zum anderen wegen des Umstandes, dass vor Gericht auch die obsiegende Partei an den Kosten des Verfahrens beteiligt wird, eher unbeliebt. Daher enden in Deutschland etwa doppelt so viele Konflikte vor Gericht, wie in den Niederlanden; auch existieren in Deutschland proportional doppelt so viele Rechtsanwälte und dreimal so viele Richter. (aus: Reef, J.: Seminarunterlagen zum Workshop „Verhandeln mit Niederländern“. Düsseldorf, 21. Sept. 2006)

Größere Flexibilität bei veränderten Bedingungen

Der sprichwörtliche Pragmatismus der Niederländer lässt eine größere Flexibilität zu und ermöglicht somit Spielräume, auf geänderte Rahmenbedingungen oder bei Problemen angemessen zu reagieren. Trotz eindeutiger Abmachungen werden zur Lösung unvorhergesehener Schwierigkeiten häufig Prozesse und Vorhaben geändert; diesen Pragmatismus und somit die Bereitschaft, Flexibilität zu zeigen und zu Zugeständnissen bereit zu sein, fordern Niederländer häufig auch von ihren Geschäftspartnern.

In diesem Zusammenhang wird auch auf die oben beschriebene Kultur der Konsensfindung verwiesen, die diese Flexibilität überhaupt erst ermöglicht.

Sensible Behandlung historischer Themen

Insbesondere die im zweiten Weltkrieg erfolgte deutsche Besetzung der Niederlande ist ein Thema, das eine behutsame und einfühlsame Behandlung fordert, war in dem verhältnismäßig kleinen Nachbarland doch nahezu die gesamte Bevölkerung direkt betroffen. Ansonsten sind sich Deutsche und Niederländer durchaus bewusst, dass die

Realität die Stereotypen, die über den jeweiligen Nachbarn im Umlauf sind, inzwischen überholt hat, und dass zahlreiche dieser Klischees nur noch aus traditionellen Gründen gepflegt werden.

Privatleben ist kein Tabu-Thema

Zur Auflockerung der Gesprächsatmosphäre ist es auch bei geschäftlichen Besprechungen durchaus möglich, dass das Privatleben oder die Familie thematisiert werden. Dies ist als Gesprächsangebot zur Verbesserung der persönlichen Beziehungen anzusehen und soll Offenheit zeigen; es sollte keinesfalls als Übergriff auf die Privatsphäre missverstanden werden.

Geschäftssessen häufig informell

Anders als z.B. in Frankreich, wo kulinarische Aspekte des Geschäftsessens im Mittelpunkt stehen, oder auch in Großbritannien, wo das Geschäftsessen der Vertiefung und Pflege persönlicher Kontakte dient, erfolgt das mittägliche Geschäftsessen in den Niederlanden meist tatsächlich zur Nahrungsaufnahme. Geboten wird daher meist kein üppiges oder luxuriöses Menü, sondern man nimmt in einem vergleichsweise nüchternen Ambiente einen schnellen Snack zu sich. Obligatorisch ist der Kaffee zum Gespräch.

Bemühen um niederländische Sprachkompetenz wird honoriert

Die deutsche Sprache ist in den Niederlanden – und hier insbesondere unter der älteren Bevölkerung – noch verbreitet; allerdings gelten Deutsche in den Niederlanden unter anderem deshalb als arrogant, weil sie fälschlicherweise voraussetzen, dass alle Niederländer deutsch sprechen – immer weniger junge Niederländer lernen Deutsch in der Schule.

Die deutsche und die niederländische Sprache sind zwar miteinander verwandt, sie haben z.B. einen weitgehend identischen Satzbau und viele Wörter ähneln sich; allerdings handelt es sich bei der niederländischen Sprache um eine eigene, seit Jahrhunderten bestehende Kultursprache und keinesfalls um eine Form des Plattdeutschen – diese Einschätzung würden Niederländer als eine grobe Beleidigung ansehen.

Aus diesem Grund wird es sehr wohlwollend registriert, wenn Deutsche sich bemühen, zumindest über einen kleinen niederländischen Grundwortschatz zu verfügen. Sofern sowohl niederländisch wie auch deutsch als gemeinsame Geschäftssprache ausscheiden, bietet sich Englisch an, das in den Niederlanden weit verbreitet.

(vgl. Bongert, H.: Niederländische Sprachkenntnisse – im grenzüberschreitenden Geschäfts-

verkehr unbedingt erforderlich?! Borken, 2008)

Flache Hierarchien und partnerschaftliches Arbeitsklima

Die interkulturellen Unterschiede zwischen Deutschen und Niederländern schlagen sich auch in den innerbetrieblichen Strukturen sowie im Arbeitsklima nieder.

In den Niederlanden ist der persönliche Kontakt zwischen dem Chef und seinen Mitarbeitern wesentlich intensiver, hierarchische Strukturen sind weit weniger ausgeprägt als bei uns. Es gehört zum guten Ton, dass man sich, insbesondere, wenn man bereits beim „Du“ ist, nach privaten Dingen erkundigt, z.B. wie das Wochenende oder der Urlaub war. Dies geschieht nicht allein im Kollegenkreis, sondern auch zwischen Vorgesetzten und Untergebenen. Der Vorgesetzte verhält sich gegenüber seinen Mitarbeitern wesentlich kollegialer, als es sein deutscher Kollege tun würde.

Man kann nicht nur von verhältnismäßig harmonischen Beziehungen zwischen Vorgesetzten und Untergebenen, sondern auch zwischen jung und alt sprechen. In den Organisationsstrukturen sind die Chefs eine Art „primus inter pares“ und sozusagen ihre eigenen besten Mitarbeiter. Sie müssen auf vielen verschiedenen Ebenen mit ihren Untergebenen über die Durchführung der Tätigkeiten beraten und verhandeln.

Anordnungen haben in den Niederlanden eine vergleichsweise schwache Wirkung, und auch der Respekt vor Hierarchien ist nicht sonderlich stark ausgeprägt. Reale und formale Hierarchien brauchen dabei auch nicht unbedingt deckungsgleich zu sein: Abhängig vom beabsichtigten Ziel und um die Umsetzung von Beschlüssen zu beschleunigen, geht man schnell einmal zu einem „Prokura-Management“ über, bei dem die Entscheidungsgewalt an Mitarbeiter delegiert wird, die auf ihrem Gebiet Spezialisten sind, hierarchisch jedoch tiefer stehen.

Bei geschäftlichen Verhandlungen kann dies zu Missverständnissen führen, denn bei den deutschen Verhandlungspartnern ist die „Befehlsgewalt“ zumeist an die jeweils höchste hierarchische Position gekoppelt. Deutsche denken viel stärker in formalen Strukturen, Niederländer, mit ihrem ausgeprägten Pragmatismus, arbeiten mehr mit Strukturen, die sie ihren Bedürfnissen anpassen. So werden in innerbetrieblichen Entscheidungsprozessen auch die Mitarbeiter eingebunden. Ihre Meinung ist gefragt und zwar auch unabhängig vom Rang des jeweiligen Mitarbeiters. Der Praktikant ist ebenso aufgefordert, seine Meinung zu äußern, wie der qualifizierte Facharbeiter.

Dies bedeutet jedoch nicht, dass den Mitarbeitern alles erlaubt und der Chef in seinem Vorgesetztenstatus geschwächt ist. Letztlich legt jeder Vorgesetzte individuell für sein Unternehmen fest, wie weit die Mitsprache seiner Mitarbeiter gehen soll.

In den Niederlanden werden viele Dinge im sog. „overleg“ entwickelt. Dies ist ein mitunter langwieriger Prozess, der durch viele Gespräche geprägt ist, die letztendlich zu einer Problemlösung oder zur Produktentwicklung führen. Man nimmt sich Zeit für diese Gespräche. Sie werden weniger ergebnis- als prozessorientiert geführt.

Diese Arbeitsweise erfordert präzises Protokollieren und möglichst genaues und eindeutiges Formulieren der letztendlich gefassten Beschlüsse. Vereinbarungen muss man schriftlich festhalten, sonst entstehen hinterher Differenzen über die Interpretation. Bis heute halten Niederländer möglichst viel schriftlich fest, denn es besteht ein gewisses Misstrauen gegenüber mündlichen Vereinbarungen. Man wird auf die eigene Meinung und das eigene Engagement hin beurteilt, denn Fügsamkeit ist keine Eigenschaft, die große Wertschätzung genießt. In Arbeitsbesprechungen sind Chefs nicht unfehlbar, sondern zählen darauf, dass ihre Untergebenen ihnen widersprechen, wenn sie anderer Meinung sind. (aus: Bongert, H.: *Betriebsstrukturen und Arbeitsklima in den Niederlanden*. Borken, 2008)

4 Landes- und baumarktspezifische Rahmenbedingungen und Erfolgsfaktoren

4.1 Branchenstruktur und Geschäftspraxis

4.1.1 Branchenstruktur und Geschäftspraxis in Frankreich

Das Handwerk in Frankreich weist ähnliche Strukturen auf wie das deutsche. In der Regel handelt es sich um kleinere Betriebe, die individuelle Produkte herstellen und diese direkt vermarkten. Es existieren auch Gesellen- und Meisterbriefe, die den deutschen vergleichbar sind. Vertreten werden die Handwerksbetriebe durch Handwerkskammern (*Chambres de Métiers*) und Berufsverbände. Der Eintritt in den europäischen Binnenmarkt ist leichter geworden. Warenlieferungen sind in der Regel völlig unproblematisch, bei Werk- und Dienstleistungen sind allerdings weiterhin einige Bestimmungen zwingend einzuhalten.

Nachfragen (01.02.2008) beim Institut für Wirtschaftsforschung IFO München, Bereich Konjunktur und Befragung, und bei der Industrie- und Handelskammer Paris, haben ergeben, dass es hinsichtlich der Frage in welchem Umfang deutsche KMUs im Baubereich in Frankreich bereits tätig geworden sind, kein aussagekräftiges Zahlenmaterial gibt. Grundsätzlich werden beim IFO unter KMU diejenigen Betriebe verstanden, die einen Mitarbeiterstamm von bis zu 50 Personen haben. Dies sind im übrigen 90 % der Betriebe, die in Deutschland bestehen. Die erhobenen Daten beim IFO sehen aktuell nur eine Unterscheidung bei Betriebsgrößen von bis zu 200 Mitarbeitern und ab 200 Mitarbeitern vor und sind zudem lediglich nur mit der generellen Frage nach Auslandsbautätigkeit verbunden, ohne dass es Aufschlüsselungen nach bestimmten Ländern gibt.

Ob Bautätigkeit in Frankreich für deutsche KMUs daher ein lohnender Trend oder nur ein Experiment sein kann, lässt sich mit dem vorhandenen Material deutschlandweit nicht belegen. Rückschlüsse im Sinne begründeter Vermutungen für einen Trend in der Internationalisierung von KMUs lassen sich aber aus den Erfahrungen von Kammern und Verbänden im grenznahen Gebiet zu Frankreich z.B. Saarland, eindeutig bestätigen.

Dominanz von Großunternehmen

In Frankreichs Bauwirtschaft sind wenige Großunternehmen die Hauptprotagonisten im „Netzwerk“. Die Unternehmenskonglomerate Veolia und Suez dominieren direkt oder über Tochtergesellschaften die Versorgungsdienste. Sie sind die größten privaten Auftraggeber der Branche und zudem an mehreren Bauunternehmen beteiligt. Daneben

gibt es die umsatzstärksten Baukonzerne Vinci und Bouygues, die außerdem in anderen Segmenten erfolgreiche „Player“ sind.

So erwirtschaftet z.B. Bouygues mit dem Fernsehsender TF1 und der Telefongesellschaft Bouygues Telecom weitere 5 Milliarden Umsatz zum Baugeschäft. Vinci ist der größte Betreiber von Parkhäusern in Frankreich und gilt als das weltweit führende Bauunternehmen. Eiffage die französische Nummer drei, und Vinci sind zudem im Betrieb von Autobahnen engagiert. Die Unternehmen im Bausektor befinden sich in aller Regel in französischem Besitz. Die Besitzer sind traditionelle und einflussreiche Industriellenfamilien. Allerdings sind an den großen Konzernen auch ausländische Investoren beteiligt. Einziges nennenswertes deutsches Engagement ist der von Bilfinger-Berger kontrollierte Terrassierungsspezialist Razel (Umsatz 2006: 410 Mio. Euro).

Für einen erfolgreichen Einstieg in den französischen Markt sollten sich deutsche Unternehmen einen „einheimischen“ Partner suchen. Das „normale“ einheimische Bauunternehmen ist ein Kleinbetrieb. Von den 328.000 Bauunternehmen, die das Bauministerium in Frankreich 2006 zählte, hatten über 90 % zehn oder weniger Mitarbeiter. Nur 290 Betriebe hatten mehr als 250 Beschäftigte.

Geschäftspraxis

Die Teilnahme an Ausschreibungen ist prinzipiell der einzige Weg, bei größeren Projekten zu Aufträgen zu kommen. Private Bauvorhaben können - müssen aber nicht - ausgeschrieben werden. Finanzkräftige private Investoren fordern oft zu einem Wettbewerb auf oder verhandeln mit einer kleinen Auswahl von Architekten und Bauträgern, bei Infrastrukturprojekten auch mit Ingenieuren beziehungsweise Ingenieurbüros. Kleinere private Bauvorhaben werden meistens über persönliche Kontakte und Empfehlungen vergeben.

Anders ist es diesbezüglich im öffentlichen Bereich. Hier müssen alle Bauvorhaben den Bestimmungen für die Vergabe öffentlicher Aufträge folgen. Der aktuelle „Code des Marchés Publics“ regelt die Details der öffentlichen Ausschreibungen. Einzelheiten über das öffentliche Auftragsvergaberecht sowie der Wortlaut des 69 Seiten umfassenden Regelwerks finden sich auf dem Ausschreibungsportal der Regierung unter <http://djo.journal-officiel.gouv.fr/MarchesPublics/>.

Einfache Ausschreibungen werden regelmäßig in der örtlichen Presse bekannt gegeben. Landesweit finden sich Ausschreibungen in der wöchentlich erscheinenden Zeitschrift „Le Moniteur“ und sind auf der Internetseite des Verlages (www.lemoniteur-expert.com; Rubrik „Marchés“; Registrierung erforderlich) einsehbar. Hier werden auch zahlreiche öffentliche und private Ausschreibungen veröffentlicht, unter anderem auch

Studien, Renovierungen und Restaurierungen in diversen Größenordnungen.

Im innergemeinschaftlichen Warenverkehr sind die Regelungen des Umsatzsteuer-Kontrollverfahrens in der EU zu beachten. Informationen hierzu finden sie auf der Internetseite des Bundeszentralamtes für Steuern (www.bzst.bund.de).

Hinsichtlich der Normierung gelten die einschlägigen EU-Richtlinien. Siehe hierzu zum Beispiel die Webseite des Deutschen Instituts für Normung e.V. (www.din.de).

4.1.2 Branchenstruktur und Geschäftspraxis in Großbritannien

(teilweise entnommen aus: Bundesanstalt für Außenwirtschaft (Hrsg.): Branche kompakt – Vereinigtes Königreich, Bauwirtschaft. Köln, 2007)

Großbritanniens Bauwirtschaft ist noch immer durch eine starke Fragmentierung und eine Vielzahl kleiner und kleinster Unternehmen gekennzeichnet, obgleich ausgeprägte Konsolidierungstendenzen in Form von Mergers and Acquisitions-Aktivitäten (M&A) anhalten. Wegen der mit der Liberalisierung der Europäischen Union verbundenen Wettbewerbsöffnung für ausländische Unternehmen und wegen des wirtschaftlich sehr interessanten britischen Baumarktes bemühen sich verstärkt ausländische Bauunternehmen um ein unternehmerisches Engagement in Großbritannien.

Allerdings sind etliche Projekte nach einem PPP-Prinzip finanziert, sodass sie wegen des Projektvolumens sowie wegen der Finanzierungsbedingungen fast nur noch durch wenige Großunternehmen realisierbar sind.

Wie international üblich, wickeln auch in Großbritannien große Holdinggesellschaften sowohl Hoch-, wie auch Tiefbauprojekte ab; als britische Besonderheit kann der umstand angesehen werden, dass – wegen der bereits beschriebenen weiten Verbreitung von PPP-Projekten – z.B. Wohnungsbauspezialisten zugleich als Immobilienentwickler, Investoren und als Bauunternehmen im Rahmen dieser Finanzierungsform in Erscheinung treten. Auch im Tiefbau ist die Branche stark fragmentiert, wobei der Großteil der Akteure ein umfassendes Leistungspaket anbietet.

Die größten britischen Baugesellschaften sind international gut aufgestellt und im Auslandsgeschäft insbesondere bei Großprojekten sehr erfolgreich; zu diesen Gesellschaften zählen in der Reihenfolge des in 2006 erzielten Jahresumsatzes: „Balfour Beatty“ (5,9 Mrd. GBP), Carillion (3,6 Mrd. GBP), Laing O’Rourke (3,0 Mrd. GBP), Kier Group (1,8 Mrd. GBP), Morgan Sindall (1,5 Mrd. GBP), HBG Nuttal (1,5 Mrd. GBP) und Interserve (1,4 Mrd. GBP).

Als eine Besonderheit und als wesentlicher Unterschied zu der in Deutschland üblichen Zusammenarbeit auf Baustellen wird geschildert, dass zahlreiche britische Bauunternehmen mit einem – im Vergleich zu deutschen Verhältnissen – extrem kleinen Personalbestand am Markt agieren. Dies hat zur Folge, dass vor jedem Bauvorhaben zusätzliches Personal angeworben bzw. als Nachunternehmer gewonnen werden muss.

Die in deutschen Bauunternehmen übliche Zusammenarbeit und gegenseitige Ergänzung der einzelnen Fachkräfte ist somit wesentlich erschwert, da sich eine Zusammenarbeit auf einzelne Projekte beschränkt und Synergieeffekte so nicht entstehen können. Auch steigt der Aufwand für die Koordination der einzelnen Arbeiten sowie der Gewerke untereinander erheblich.

Nach Ansicht etlicher der befragten Unternehmer ist dieser Umstand – neben der besseren Qualifikation und Motivation der deutschen Bauarbeitnehmer – ein wesentlicher Grund für das allgemein höhere Qualitätsniveau der Bauausführung deutscher Baufachkräfte im Vergleich zu ihren britischen Kollegen. Ein weiterer Grund für Qualitätsunterschiede ist in der Auftragslage und damit in der Auslastung der britischen Baufachkräfte zu sehen. Auf Kritik wegen einer nachlässigen Ausführung reagieren diese Fachkräfte häufig mit der Abwanderung auf eine andere Baustelle, da der Fachkräftemangel in der britischen Bauwirtschaft ein solches Vorgehen zulässt bzw. fördert.

Diese Form der lediglich projektspezifischen Zusammenarbeit und der damit verbundene erhebliche Planungs-, Abstimmungs- und Koordinationsaufwand ist nach Expertenmeinung auch wesentliche Ursache für die erheblich längeren Bauzeiten, die britische Projekte im Vergleich zu gleichartigen deutschen Projekten in Anspruch nehmen.

4.1.3 Branchenstruktur und Geschäftspraxis in den Niederlanden

(teilweise entnommen aus: Bundesanstalt für Außenwirtschaft (Hrsg.): Branche kompakt – Niederlande, Bauwirtschaft. Köln, 2007)

Trotz der steigenden Konsolidierungstendenzen am niederländischen Baumarkt und der damit verbundenen Übernahme kleiner Betriebe durch größere Konkurrenten existiert nach wie vor eine Vielzahl kleiner einheimischer Bauunternehmen.

So beschäftigten in 2006 ca. 81.700 Baubetriebe rund 367.000 Mitarbeiter. Diese Zahlen machen allerdings nicht deutlich, dass die niederländische Bauwirtschaft durch einige wenige Großkonzerne dominiert wird. So erwirtschaftete in 2006 z.B. alleine der Branchenführer „Koninklijke BAM Groep“ mit 28.330 Mitarbeitern ca. 8,6 Mrd. EURO Umsatz, gefolgt vom Infrastrukturspezialisten „Volker Wessels“ mit ca. 4,5 Mrd. EURO; darauf folgen die Unternehmen „Heijmans“ (ca. 2,9 Mrd. EURO), „TBI-Holding“ (2,0

Mrd. EURO) und „Ballast Nedam“ (1,3 Mrd. EURO). Alleine diese fünf Unternehmen haben somit einen Anteil von nahezu 28 % am niederländischen Baumarkt.

Vor dem Hintergrund der Dominanz weniger Unternehmen – und den daraus resultierenden verkrusteten Strukturen – war es für ausländische Bauunternehmen lange Jahre außerordentlich schwierig, Bauaufträge in den Niederlanden erlangen und realisieren zu können. Der bis dahin verfolgte Ansatz sah meist vor, einen potenten niederländischen Partner zu gewinnen. Nach einer in 2003 erfolgten Aufdeckung von Branchenabsprachen niederländischer Bauunternehmen haben sich die Branchenstrukturen etwas gewandelt. Seither gelingt es auch Unternehmen aus Deutschland, Frankreich und Belgien immer häufiger, z.B. im niederländischen Schienen-, Brücken- und Tunnelbau Fuß zu fassen.

Da in den Niederlanden Projekte häufig in einem sehr frühen Stadium von Bauunternehmen begleitet werden, ist es dort – wie auch in vielen anderen Ländern – sehr sinnvoll, möglichst frühzeitig Informationen über geplante Projekte und Ausschreibungen zu erlangen.

Nicht zuletzt in dem Bemühen, schädliche Einflüsse zu verhindern, soll in den Niederlanden Transparenz dadurch erreicht werden, dass Informationen über Projekte und Ausschreibungen in allgemein zugänglichen Plattformen und Medien veröffentlicht werden. Hierzu zählen die Fachzeitung „Cobouw“ sowie das Magazin „Bouw Express“; Infrastrukturprojekte sind darüber hinaus im „MIT Projectenboek“ auf der Homepage des Verkehrsministeriums aufgeführt (Internetadressen siehe Anhang).

Auch die Baubehörde „Rijkswaterstaat“ hat einen Internetauftritt mit einer Projekt-Datenbank; daneben werden auch Ausschreibungen auf regionaler bzw. kommunaler Ebene im Internet bekanntgemacht.

Als weitere Besonderheit des niederländischen Baumarktes im Vergleich zu Deutschland ist die starke Position des Projektentwicklers / Investors bzw. Generalunternehmers zu sehen.

Häufig werden sogar neu zu planende Stadtviertel komplett an einen Projektentwickler vergeben, der sämtliche Planungs- und Bauleistungen aus einer Hand anbietet. Mit der konkreten Projektabwicklung ist die Kommune dann nicht länger befasst, sodass die Verantwortung und die Einflussmöglichkeiten dieses Projektentwicklers sehr hoch einzuschätzen sind.

Ähnliches gilt für den Generalunternehmer; noch sehr viel stärker als in Deutschland werden in den Niederlanden Bauprojekte an Generalunternehmer vergeben, die dann ihrerseits Nachunternehmer einsetzen. Auf den Umstand, dass in den Niederlanden häufig einfachere Baumaterialien Verwendung finden als in Deutschland und auch die handwerkliche Bauausführung teilweise geringeren Ansprüchen genügt, ist ausdrücklich hinzuweisen.

4.2 Personalqualifikation und -motivation

4.2.1 Eckpunkte des französischen Bildungssystems

In Deutschland existieren starke, größtenteils von einander isoliert stehende Bildungssysteme mit wenig **Transparenz** und **Durchlässigkeit** untereinander. Es wird unterschieden zwischen beruflicher Bildung und Hochschulbildung oder zwischen Erstausbildung und Weiterbildung (vertikale Mobilität). Gleiches gilt für den Wechsel zwischen Ausbildungswegen oder -profilen (horizontale Mobilität). Die Anerkennung, vor allem aber der Transfer erworbener Kompetenzen, gleichgültig im Rahmen welcher Form von Berufsausbildung – duales System oder berufliche Vollzeitschule – oder in welchem Ausbildungsberuf sie erworben wurden, bedeuten für den einzelnen die Vermeidung von überflüssigen Wiederholungen von Lernstoff und ein effizienteres Umgehen mit Ausbildungszeiten.

Deutschland gehört traditionell – wie z.B. auch Frankreich – zu den Ländern mit einem institutions- oder prozessorientiertem Ansatz; d.h. Bildungswege sind weitgehend verankert in institutionellen (beruflichen oder akademischen) Gemeinschaften. Die prinzipielle Ergebnisorientierung anglophoner Länder, wie sie für Qualifikationsrahmen konstitutiv ist, steht im Gegensatz dazu.

In der nachfolgenden Gegenüberstellung sind die wichtigsten Unterschiede der deutschen und französischen **Berufsausbildungssysteme** dargestellt.

<u>Frankreich</u>	<u>Deutschland</u>
Vielfältigkeit der Wege (Ausbildung) bis zum Ziel (Abschluss): in Struktur, Ausbildungsweg und Dauer der Ausbildung.	Einheitlichkeit der Ausbildung.

Die Ausbildung findet abwechselnd im Betrieb und im Ausbildungszentrum statt.	Die Ausbildung findet abwechselnd im Betrieb, in der Berufsschule und auch als überbetriebliche Maßnahme statt.
Verhältnis von Theorie und Praxis: Berufsabitur: 66 % / 33 % Ausbildung: 50 % / 50 %	Verhältnis von Theorie und Praxis: „Duales System“: 20 % / 80 %
Valorisation von Schwerpunkt Theorie in der Gesellschaft: Generalist.	Valorisation von Schwerpunkt Praxis in der Gesellschaft: Spezialist.

Der Aspekt der **Vielfältigkeit gegenüber der Einheitlichkeit in der Ausbildungsstruktur** beider Länder macht es schwierig, eine eindeutige Beurteilung bzw. Schlussfolgerung zu ziehen. Beide Systeme haben ihre Vor- und Nachteile. Die vielfältige Ausbildungsstruktur in Frankreich kommt eher der europäischen Forderung nach, verschiedene Ausbildungswege für einen Abschluss zuzulassen. Diese Forderung findet sich auch zur Zeit in der Diskussion in Deutschland wieder, wo nach nationalen Qualifikationsrahmen und mehr „horizontaler Mobilität“ geforscht wird.

Für ein deutsches Handwerksunternehmen ist es im ersten Augenblick ungewohnt, bei der Frage nach der Berufsbezeichnung in Frankreich, nicht einen Berufstitel genannt zu bekommen, sondern eine mehrere Sätze umfassende Beschreibung der Tätigkeit innerhalb eines Berufsbildes.

Eine Öffnung in dieser Richtung ist in Bezug auf mehr gegenseitiges Verständnis und einer Annäherung bzw. Anerkennung der unterschiedlichen europäischen handwerklichen Abschlüsse wünschenswert. Die Struktur der Einheitlichkeit und Eindeutigkeit sowie die Überschaubarkeit der Ausbildung in Deutschland ist allerdings auch der Garant für einen qualitativ hohen Ausbildungsstandard.

4.2.2 Eckpunkte des britischen Bildungs- und Berufsbildungssystems

Ausbildung ist in Großbritannien nicht originäre Aufgabe der Wirtschaft, sondern des Staates; das System der allgemeinen und beruflichen Ausbildung ist in Großbritannien unterschiedlich geregelt, weshalb sich die folgenden Aussagen für die bedeutendsten Landesteile England und Wales beschränken. *(teilweise aus: Westdeutscher Handwerkskammertag (Hrsg.): Europa entdecken – Tipps zur interkulturellen Vorbereitung auf den Auslandsaufenthalt in Großbritannien. Düsseldorf, ohne Jahresangabe)*

Grundbildung der ersten Bildungsstufe

In England besteht allgemeine Schulpflicht im Alter zwischen 5 und 16 Jahren; Primary

and Secondary School vermitteln so die Grundbildung bis zum 16. Lebensjahr.

Weiterführende Bildung

In der beruflichen Bildung Großbritanniens sind – anders als in Deutschland – nicht die Wege im Sinne eines Ausbildungsrahmens geregelt, sondern die Beurteilung von Kompetenzen. In England gibt es daher eine Vielzahl unabhängiger Organisationen und Gesellschaften, die unterschiedliche Abschlüsse anbieten und die Zertifizierung der Qualifikation vornehmen. Sie unterscheiden sich in ihrer Größe, in der Bandbreite der verschiedenen Berufssparten ihres Angebots und in den Niveaus der angebotenen Kurse. Um die Abschlüsse dennoch auf nationaler Ebene vergleichbar zu machen, gibt es zentral anerkannte Prüfungsorganisationen. Diese Prüfungsorganisationen sind einerseits selbständige Unternehmen, die sich aus Kurs- und Prüfungsgebühren finanzieren und vom Bildungsministerium formal unabhängig sind.

Die bedeutendsten Prüfungsorganisationen auf nationaler Ebene sind:

- das „Business and Technology Education Council“,
- das „City and Guilds of London Institute“ und
- das „Royal Society of Arts Examination Board“.

Auf der anderen Seite gibt es die staatliche Zertifizierungs- und Prüfungsbehörde für Bildungsabschlüsse: die „Qualification and Curriculum Authority (QCA)“. Obwohl die Prüfung von erworbenen Kompetenzen im Mittelpunkt der britischen Regelung steht, werden nach der ersten Bildungsstufe verschiedene Möglichkeiten zur Qualifizierung angeboten:

- Allgemeinbildende Schulen: Gute Ergebnisse nach der Pflichtschule bilden die Grundlage, um nach zwei Jahren das sog. GCSE A-Level zu erreichen und sich damit für die Higher Education (Hochschule) zu qualifizieren.
- Further Education ist eine vollzeitschulische berufliche Ausbildung mit praktischen Anteilen. Schulgebühren fallen meist für Schüler über 19 Jahren an.
- Work-based training dieses „on-the-Job“ Training (Anlernen am Arbeitsplatz in einer regulären Anstellung) ist eine Möglichkeit, direkt ins Berufsleben einzutreten, der Auszubildende verbringt vier Tage im Betrieb und einen Tag in der Schule; das Angebot besteht nicht für alle Berufe und nicht in allen Regionen des Landes.
- Modern Apprenticeship dies ist ein stark praxisbezogener Weg zum Erreichen von „National Vocational Qualifications“ (NVQs) der seit 1995 auf lokaler Ebene vom „Learning and Skills Council“ (LSC) angeboten wird und der sich großer Beliebtheit

erfreut. Alleine im März 2005 belief sich nach Angaben des „Europäischen Zentrums für die Förderung der Berufsausbildung“ die Zahl der 16 – 24-Jährigen in einer dieser „modernen Lehrlingsausbildungen“ auf 246.000 Auszubildende.

- Verlauf: „Modern Apprenticeships“ sind im Gegensatz zu anderen Qualifizierungswegen eine Gemeinschaftsinitiative der Regierung und der Wirtschaft, um eine hochqualifizierte, praxisorientierte Ausbildung anzubieten – insbesondere für Schüler, die nicht mehr an einer Vollzeitausbildung teilnehmen. Eigentlich für Schüler bis 16 Jahren konzipiert, stehen sie aber auch Älteren bis 25 Jahren offen. In über 80 Branchen wurden seitens der Wirtschaft Ausbildungspläne geschaffen; der Auszubildende hat in der betrieblichen Ausbildungsphase den Status eines Arbeitnehmers und einen Lohnanspruch. „Modern Apprenticeships“ führen in einem Zeitraum von zwei bis drei Jahren zu NVQs auf dem Leistungsniveau „Foundation“ oder „Advanced“.

Abschlüsse

Grundsätzlich kann in England jeder Mensch jegliche berufsbezogene Prüfung ablegen, unabhängig von Alter und Werdegang. Bewertet werden allein die vorhandenen Kompetenzen. Die Kompetenzstandards wurden auf Grundlage von Vorschlägen der Gewerkschaften und der Unternehmen festgelegt. Auf welche Weise, in welcher Einrichtung und Zeit ein Arbeitnehmer die Kenntnisse erworben hat, spielt dabei keine Rolle. Die Qualifikation setzen sich aus unterschiedlichen Modulen zusammen und werden einem Baukastenprinzip entsprechend zu einem Abschluss zusammengefasst, wie dem „National Vocational Qualification“ (NVQ) oder dem „General National Vocational Qualification“ (GNVQ).

- National Vocational Qualification: Jedes Level – von Level 1 („einfache Routinetätigkeit“) bis Level 5 („Managementfunktionen“) – setzt sich aus unterschiedlichen Modulen zusammen, die in beliebiger Reihenfolge einzeln zertifiziert werden.
- General National Vocational Qualification: Dieser Abschluss bietet für Schüler über 16 Jahre eine große Bandbreite und wird in den Stufen Foundation, Intermediate und Advanced angeboten, mit dem auch die Hochschulzugangsberechtigung verknüpft ist. Die Ausbildung dauert zwischen einem und zwei Jahren und wird vorwiegend im kaufmännischen Bereich, dem Gesundheits- und Sozialwesen und der Informationstechnologie angeboten. Schüler, die zwischen 14 und 16 Jahre alt sind, können nach zwei Jahren den „Part one GNVQs“ erwerben, der zur Vorbereitung für den Eintritt in den Beruf oder in eine Lehre „Apprenticeship“ dient.
- Further Education: hier sind verschiedene Kurstypen/Kursabschlüsse möglich:

- rein berufliche Bildung: NVQ 1 – 3,
- Allgemeinbildung (Wiederholung/Erlangen von Schulabschlüssen),
- Kombination aus beiden Typen führt zum Level GNVQ.

Work-based training: Qualifikationsgrundlage für den NVQ-Level 2

Modern Apprenticeship: Qualifikationsgrundlage für den NVQ-Level 3

Besonderheiten ausgewählter Handwerksberufe in Großbritannien

In Großbritannien ist das Handwerk kein „Berufsstand“, wie z.B. in Deutschland, sondern wird hinsichtlich der handwerklichen Tätigkeiten definiert; z.B. zeichnet sich ein Maurer nicht dadurch aus, dass er eine Maurerausbildung absolviert hat, sondern dadurch, dass er mauert.

Nachfolgend werden besondere Kennzeichen einiger britischer Bauberufe erläutert:

– Zimmerer (Carpenter)

Die Ausbildung erfolgt im Rahmen einer dreijährigen Lehre oder während eines zweijährigen College-Aufenthalts, wobei neben praktischen auch theoretische Fähigkeiten vermittelt werden.

Es können NVQ Level 1 und Level 2 erreicht werden. Zimmerer-, Tischler- und Bautischlerarbeiten werden zusammen vermittelt; zu einem späteren Zeitpunkt erfolgt dann eine Spezialisierung, z.B. im Bereich Dachstühle, Fensterbau, Möbelbau oder Bautischlerei.

Dachstühle werden häufig als Fertigteile geliefert und bestehen aus einer sehr großen Zahl von Dachlatten und 3x12er Brettern; die Statik sieht meist vor, dass der Dachstuhl in der Mitte abgestützt und sehr intensiv verstrebt wird – sodass eine Nutzung des Dachbodens als Wohnraum meist nicht möglich ist. Als Absturzsicherung werden zu meist nicht Fangnetze – wie in Deutschland vorgeschrieben –, sondern Fallkissen.

– Maurer (Bricklayer)

Hier erfolgt die Ausbildung in Form einer dreijährigen Lehre, oder durch „on-the-Job“-Training und den Besuch von Collegekursen. Auch hier werden Abschlüsse der NVQ Level 1 und Level 2 erreicht. Üblicherweise wird einer großen Spitzkelle gemauert, mit der die Steine auch auf Maß geschlagen werden; der Mörtel wird von einem Brett aufgenommen. Hintermauerwerk und Verblender werden gleichzeitig hochgezogen, Verblenderfugen werden am gleichen Tag mit Mauermörtel verfügt; der Zwischenraum zwischen Hintermauerwerk und Vormauerschale wird mit einer Polystyrolfüllung aus-

geblasen. Stürze bestehen oft aus Zinkblech mit Dämmkern. Fundament und Gründung des Hauses erstellt der Tiefbauer (Groundworker).

– **Fliesenleger** (wall and floor tiler)

Die Ausbildung erfolgt durch ein „on-the-Job“-Training und den Besuch von Colleaguekursen oder den zwei- bis dreijährigen Colleaguebesuch. Die erreichbaren Abschlüsse liegen auf dem NVQ Level 2 und Level 3, Fliesenlegerarbeiten sind meist Bestandteil einer komplexeren Ausbauleistung, sodass Fliesenleger häufig z.B. auch Trockenbauarbeiten mit ausführen.

Zertifizierung nach dem „Construction Skills Certification Scheme“

Da in Großbritannien eine gewerbliche Ausbildung auf anderer Basis erfolgt, als in Deutschland üblich existiert für das „Construction Skills Certification Scheme“ (CSCS) kein Pendant in Deutschland. Es handelt sich dabei um ein Karten-System, mit dem Arbeiter bestimmte Fähigkeiten und Erfahrungen nachweisen. Dieser Nachweis ist nicht gesetzlich verpflichtend, er wird jedoch meist vom Auftraggeber oder vom Generalunternehmer verlangt. In Abhängigkeit der z.B. durch Teilnahmen an Schulungen nachgewiesenen individuellen Qualifikation können CSCS-Karten nach folgender Farb-Differenzierung vergeben werden:

- Grüne Karte: für (ungelernte) Arbeiter,
- Rote Karte: für Auszubildende,
- Blaue Karte: für erfahrene Handwerker oder für Handwerker mit einer formellen Qualifikation,
- Goldene Karte: für besonders erfahrene Handwerker mit formeller Qualifikation oder Bauleiter,
- Platinfarbene Karte und schwarze Karte: für Ingenieure und andere Bauberufe mit akademischem Abschluss,
- Gelbe Karte: für regelmäßige Besucher.

Zur Registrierung, die üblicherweise unter Angabe einer individuellen britischen Sozialversicherungsnummer („National Insurance Number“) erfolgt, kann von deutschen Bauunternehmern, die lediglich sporadisch in Großbritannien tätig sind und daher hierüber in der Regel nicht verfügen, bei der zuständigen Behörde, HM Revenue & Customs eine vorübergehende Sozialversicherungsnummer beantragt werden.

Die entsprechend der Kartenfarbe erforderliche Qualifikation wird in der Regel durch das Ablegen einer Prüfung („National Vocational Qualifications“, NVQ-Prüfung) nach-

gewiesen. Sofern deutsche Handwerker eine goldene Karte wünschen – im Falle der Handwerksmeister ist dies sicherlich gerechtfertigt – wird ihnen erfahrungsgemäß eine „Profiling Session“ abverlangt, in deren Verlauf ihre Fähigkeiten und Erfahrungen beurteilt werden. Dagegen ist eine blaue Karte im Regelfall ohne Schwierigkeiten zu erhalten, da deutsche Handwerker über formelle Qualifikationen verfügen (Gesellen- oder Meisterbrief).

Arbeitsmotivation auf britischen Baustellen

Die meisten der befragten Unternehmen gaben an, im Vergleich zu britischen Arbeitskräften seien deutsche Baufacharbeiter als hochmotiviert anzusehen. Offensichtlich erlaubt die Konjunktursituation der britischen Bauwirtschaft den einheimischen Baufachkräften hinsichtlich Zuverlässigkeit, Termintreue und Sorgfalt der Tätigkeit ein Verhalten, das in Deutschland gegenwärtig nicht akzeptabel erscheint. Typischerweise beginnt die Arbeitszeit auf britischen Baustellen um 8.00 Uhr und endet gegen ca. 16.00 Uhr, wobei neben der Frühstücks- und Mittagspause häufig noch die legendäre „Tea time“-Pause von der Arbeitszeit in Abzug gebracht werden muss; Büro-Arbeitszeiten sind zwischen 9.00 und 17.00 bis 18.00 Uhr verbreitet.

4.2.3 Eckpunkte des niederländischen Bildungs- und Berufsbildungssystems

(teilweise aus: Westdeutscher Handwerkskammertag (Hrsg.): euregiofit – Betriebspraktikum in den Niederlanden – Tipps zur interkulturellen Vorbereitung auf den Auslandsaufenthalt Niederlande. Düsseldorf, ohne Jahresangabe).

Im Vergleich zu Deutschland haben die Niederlande ein stark dezentralisiertes Bildungssystem: der niederländische Staat hat zwar die Aufsicht über die Bildung, er besitzt jedoch kein Bildungsmonopol, sodass – anders als in Deutschland – keine staatlichen Schulen existieren. Stattdessen folgt das Bildungswesen dem Prinzip der „Freiheit des Unterrichts“, was zur Folge hat, dass jede religiöse oder sonstige Gruppierung das Recht hat, eigene Schulen zu gründen und jeder Bürger frei bestimmen kann, welche Schule sein Kind besuchen soll – mit dem Ergebnis dass in den Niederlanden ca. 6000 verschiedene Schulträger existieren.

Schulsystem

In den Niederlanden besteht für Kinder und Jugendliche im Alter zwischen 5 und 16 Jahren eine allgemeine Schulpflicht. Die Grundschule oder der angebotene Spezialunterricht geht bis zum 11. oder 12. Lebensjahr. Nach der Grundschule haben die Jugendlichen dann – ähnlich wie im deutschen Schulsystem – die Wahl zwischen:

- Voorbereidend Wetenschappelijke Onderwijs (VWO), etwa vergleichbar dem deutschen Gymnasium, 6 Jahre Schulzeit, Abschluss ist die Hochschulreife,
- Hooger Algemeen Vormend Onderwijs (HAVO), etwa vergleichbar der deutschen Fachoberschule, 5 Jahre Schulzeit, Abschluss ist die Fachhochschulreife,
- Voorbereidend Middelbaar Beroepsonderwijs (VMBO), etwa vergleichbar der deutschen Real- oder Hauptschule, 2 bis 4 Jahre Schulzeit, Vermittlung allgemeinen und berufsvorbereitenden Unterrichts.

Berufsausbildung

Die eigentliche Berufsausbildung erfolgt in der Middelbaar Beroepsonderwijs (MBO); hier ist eine Ausbildung in den Fachbereichen Technik und Agrarwirtschaft, Dienstleistungen und Gesundheitspflege, Wirtschaft, sowie Tourismus und Gaststättengewerbe möglich, z.B. in den Bauhandwerksberufen Dachdecker, Fliesenleger, Maler- und Lackierer, Maurer, Stuckateur oder Zimmerer.

Für die betriebliche Ausbildung schließt der Auszubildende einen Vertrag mit einem Unternehmen ab, die Ausbildungsvergütung ist tariflich geregelt. Je nach Alter und Umfang der Ausbildung muss für die schulische Ausbildung Schulgeld gezahlt werden.

Hinsichtlich des Ausbildungsverlaufs werden grundsätzlich zwei Arten der Ausbildung unterschieden:

- Die betriebliche Ausbildung (BBL), die vorwiegend im Betrieb erfolgt und durch einen begleitenden Theorieanteil mit einem Berufsschultag je Woche ergänzt wird, also der deutschen dualen Ausbildung ähnelt, und
- die schulische Ausbildung (BOL), die überwiegend in der Schule erfolgt und – meist für eine Blockzeit von einigen Monaten – einen in der Summe ca. 30 %-igen betrieblichen Praxisanteil umfasst.

Da das niederländische System flexibel ist, sind Mischformen möglich; die Bildungseinrichtungen, in denen handwerkliche Fertigkeiten und Kenntnisse vermittelt werden, sind häufig sehr groß: so werden bis zu 20.000 Schüler und bis zu 1.000 Lehrer gezählt.

Die Berufsausbildung erfolgt dabei so, dass unterschiedliche Niveaus erreicht werden können:

- MBO Niveau 1: Assistentenausbildung, deren Dauer ca. ½ bis 1 Jahr umfasst; das Qualifikationsniveau ermöglicht dann die Ausführung einfacher Arbeiten.
- MBO Niveau 2: Berufliche Grundausbildung, deren Dauer ca. 2 bis 3 Jahr umfasst; das erreichte Qualifikationsniveau ermöglicht Arbeiten unter Anleitung.

- MBO Niveau 3: Fachausbildung, deren Dauer ca. 2 bis 4 Jahr umfasst; hier wird ein Qualifikationsniveau vermittelt, das Selbständiges Arbeiten ebenso ermöglicht, wie die Anleitung von Mitarbeitern der ersten beiden Stufen.
- MBO Niveau 4: Führungskräfte/Spezialisten, deren Dauer 4 Jahr umfasst; das Qualifikationsniveau ermöglicht die Bewältigung von Aufgaben in speziellen Fachgebieten sowie die Vermittlung von Fachwissen an Dritte.

In der Summe ist die Berufsausbildung der ersten beiden aufbauenden Niveaustufen etwas niedrighwelliger als in Deutschland, aber dem Gesellenabschluss ähnlich; sie bildet eine Grundausbildung, die in den Stufen 3 und 4 zur Fach- bzw. Expertenausbildung vervollständigt werden kann.

Arbeitsmotivation auf niederländischen Baustellen

Die Unterschiede zwischen Deutschland und den Niederlanden sind hinsichtlich der Zusammenarbeit auf Baustellen wesentlich geringer, als jene Unterschiede zwischen deutschen und britischen Baustellen – auf niederländischen Baustellen wird ähnlich motiviert gearbeitet, wie in Deutschland. Allerdings spiegelt sich eine größere Kollegialität und flachere Strukturen in niederländischen Betrieben auch im Umgang auf Baustellen wieder: niederländische Baufacharbeiter arbeiten tendenziell eigenverantwortlicher und selbstbestimmter, als ihre deutschen Kollegen; auch ist die Bereitschaft und Fähigkeit zur kooperativen Zusammenarbeit wesentlich stärker ausgeprägt, als in Deutschland. Zahlreiche befragte Unternehmen gaben daher an, das Arbeiten in den Niederlanden erfolge reibungsfreier und harmonischer – was sich auch in der Zufriedenheit der Mitarbeiter niederschlägt.

4.3 Außergewöhnliche Anforderungen aus Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz in Großbritannien

Von zahlreichen Befragten wird übereinstimmend angegeben, dass die britischen Arbeitssicherheits- und Gesundheitsschutzanforderungen erhebliche betriebliche Anstrengungen verursacht haben, da sie wesentlich strenger sind und einer in Deutschland unbekanntem Systematik folgen; wesentliche Aspekte werden deshalb nachfolgend dargestellt: *(Angaben überwiegend entnommen aus: Deutsch-Britische Industrie- und Handelskammer, London bzw. Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e. V. (Hrsg.): Handwerk-Länder-Merkblatt Arbeiten in Großbritannien. Düsseldorf, 2007)*

Sicherheitsstrategie und Risikoanalyse

Jeder in Großbritannien tätige Bauunternehmer hat für sein Unternehmen eine Sicherheitsstrategie (Health and Safety Policy) zu entwickeln, die jene Gesundheits- und Sicherheitsgefahren, die für die Arbeitnehmer und die Öffentlichkeit aus der Tätigkeit des Unternehmens entstehen, einzuschätzen und kontrollieren soll. Um die Gefahrensituation konkret identifizieren und bewerten zu können, ist eine von der betrieblichen Tätigkeit ausgehende Risikoanalyse – z.B. hinsichtlich Lärmbelastung (noise exposure), der Arbeitsausrüstung (plant and equipment) und den Arbeitsmaterialien (substances) – vorzunehmen. Danach ist zu entscheiden, ob die bereits bestehenden Sicherheitsvorkehrungen ausreichen bzw. welche weiteren Schutzmaßnahmen zu ergreifen sind. Da diese Materie für deutsche Bauunternehmen eher ungewohnt ist, nutzen sie meist die Dienstleistungen einschlägiger H&S-Experten.

In der Praxis werden anschließend Verantwortliche z.B. für die Wartung der Arbeitsausrüstung, für den sicheren Umgang mit gefährlichen Substanzen, für das Sicherheitstraining der Arbeitnehmer, für Erste-Hilfe- und Notfall-Maßnahmen sowie für die Überwachung der Einhaltung der Schutzmaßnahmen und die Untersuchung von Arbeitsunfällen benannt.

Ein erheblicher Schulungsaufwand erwächst aus dem Umstand, dass jeder Bauunternehmer sicherstellen muss, dass seine Arbeitnehmer über die für die gefahrlose Arbeitsausführung erforderliche Sachkunde und Erfahrung sowie das notwendige Sicherheitstraining verfügen. Dies ist z.B. der Fall, wenn der Arbeitnehmer den von CITB-ConstructionSkills der anderen Veranstalter angebotenen Health and Safety Test bestanden hat.

Neben dem Vorbereitungskurs umfasst das Schulungsangebot von CITB-ConstructionSkills insbesondere noch die Kurse „The Site Supervisor’s Safety Training Scheme“ (two-day) und „Site Management Safety Training Scheme Course“ (five-day). Diese Kurse richten sich in erster Linie an Vorarbeiter (foreman) und Bauleiter (site managers).

Wegen der großen Bedeutung dieser H&S-Schulungen werden zur Vorbereitung auf einen Arbeitseinsatz in Großbritannien einzelne Veranstaltungen auch in Deutschland angeboten (z.B. durch die Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e. V., Düsseldorf).

4.4 Besonderheiten beim Auftraggeber-Auftragnehmer- (AG-AN)verhältnis und dem Nachunternehmer-(NU)einsatz

4.4.1 Grundstruktur beim Bauen in Frankreich

Beim französischen Bauprodukt wird traditionell zwischen **bâtiment** (Gebäude jeglicher Art) und **travaux publics** bzw. **génie civil** (Ingenieur-, Tief- und Straßenbau) unterschieden. Diese Unterscheidung ist in einigen Bereichen von erheblicher Bedeutung. Beispielsweise müssen bei Bauwerken der Kategorie **bâtiment** die Gewährleistungsrisiken durch eine Zwangsversicherung abgedeckt werden. In anderen Bereichen wiederum ist die Unterscheidung bedeutungslos. So sind beispielsweise die Allgemeinen Vertragsbedingungen für beide Kategorien gleich.

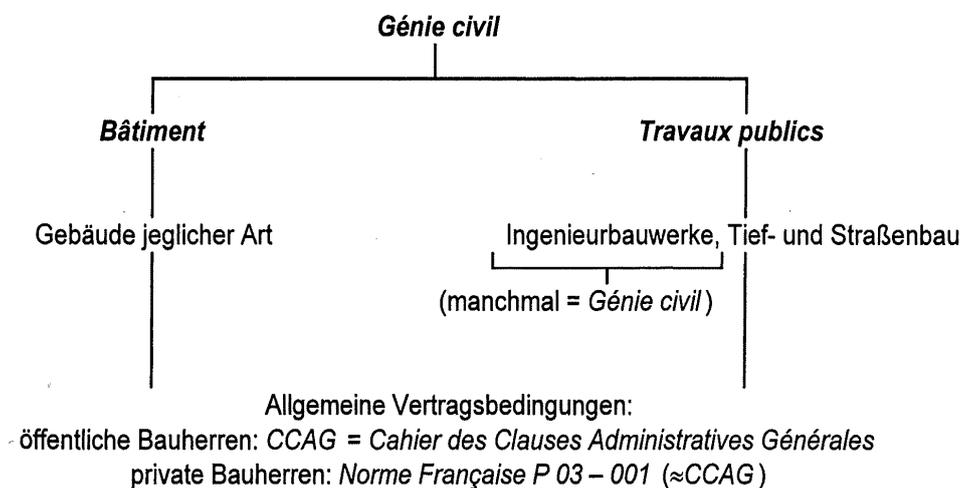


Abbildung 24: Grundstruktur im französischen Bauwesen , Grafik: R. Kulik, R, Auslandsbau, Internationales Bauen innerhalb und außerhalb Deutschlands, Kap. 3.4.1, Seite 61, Wiesbaden 2003

In Frankreich unterliegt der Bauvertrag eines privaten Bauherrn dem **droit privé**, dem privaten Recht. Dem Bauvertrag eines öffentlichen Bauherrn dagegen liegt das zum öffentlichen Recht gehörende **droit administratif**, das Verwaltungsrecht, zugrunde.

Öffentlichen Bauherren sind durch Rechtsverordnungen und durch Dekrete die Allgemeinen Vertragsbindungen verbindlich vorgeschrieben. Sie sind zusammengefasst im **Cahier des Clauses Administratives Générales** (*Marché public des travaux*), abgekürzt auch **CCAG**. Hierbei ist zu beachten, dass für das gesamte öffentliche Beschaffungswesen nicht nur dieses CCAG existiert. Ähnlich wie in Deutschland mit der VOB, VOL und VOF gibt es auch in Frankreich für die Bereiche Bau-, Liefer- und

Dienstleitungen spezielle CCAG.

Private Bauherren unterliegen keinem Dekret, sie besitzen grundsätzlich Vertragsfreiheit. Diese wird faktisch jedoch eingeschränkt, da für die allgemeinen Vertragsbedingungen die **Norme Francaise P03-001 / F04** / als Gewohnheitsrecht gilt. Ihr Inhalt besteht im Wesentlichen aus einem auf Hochbauarbeiten zugeschnittenen CCAG.

In den Allgemeinen Vertragsbedingungen werden folgende drei Hauptbeteiligte definiert und sie wirken wie folgt zusammen:

Maitre de l'ouvrage = Bauherr (natürliche oder juristische Person), umfasst auch die persönlichen Vertreter, Nachfolger und Bevollmächtigten. Er stellt das Baugrundstück und die Finanzmittel bereit, formuliert das Nutzungsprogramm. Er reicht den Bauantrag ein (bei Nutzfläche ab 170m² muss ein Architekt unterzeichnen). Juristische Personen haben für die konkrete Vertretung eine natürliche Person, die *personne responsable du marché* zu benennen.

Entrepreneur = Unternehmer (natürliche oder juristische Person), den der Bauherr mit der teilweisen oder gesamten Bauausführung per Vertrag, *contrat*, beauftragt hat. Oft anders als in Deutschland ist in diesem *contrat* das Leistungsergebnis, nicht aber der Weg definiert. Der französische Bauherr ist traditionell am „Endprodukt“ interessiert, nicht aber an der Art und Weise seiner Herstellung. Juristische Personen haben für die konkrete Vertretung eine natürliche Person zu benennen.

Maitre d'oeuvre = Berater (natürliche oder juristische Person), den der Bauherr ständig oder zeit-/fallweise mit der Koordination, Kontrolle und Abnahme der Bauarbeiten beauftragt. Im Gegensatz zur VOB, die nur den Bauherrn und den Bauunternehmer kennt, enthält das französische CCAG zusätzlich einen vom Bauherrn finanziell abhängigen, hinsichtlich seiner Tätigkeit jedoch weitgehend unabhängigen Bauleiter (kann ein Architekt, Ingenieur oder Projektsteuerer sein). Juristische Personen haben für die konkrete Vertretung eine natürliche Person zu benennen.

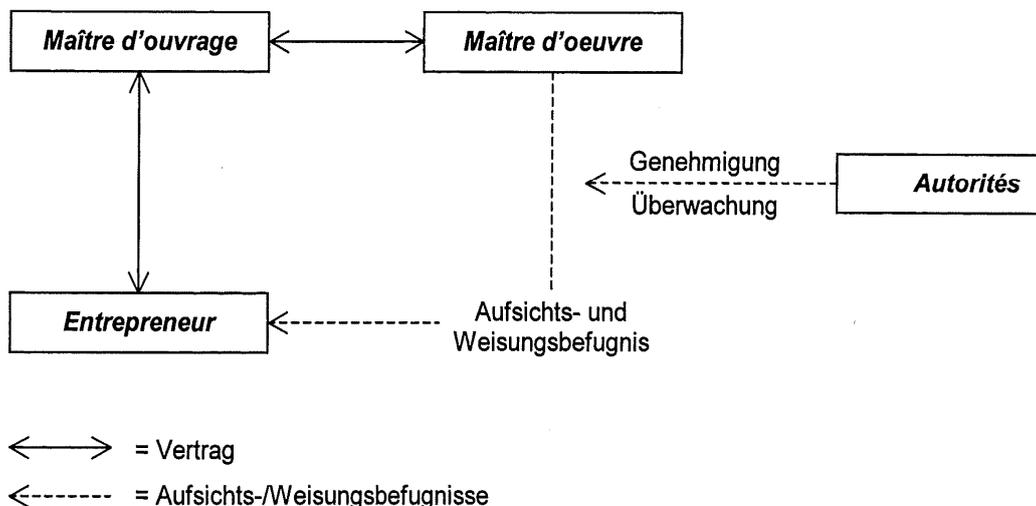


Abbildung 25: Hauptbeteiligte bei einem Bauprojekt, Grafik: Kulik, Reinhard, Auslandsbau, Internationales Bauen innerhalb und außerhalb Deutschlands, Kap. 3.4.3, Seite 64, Wiesbaden 2003

Beachtenswert ist der häufig sehr weitreichende Auftrag. Nicht selten überträgt der *maître de l'ouvrage* dem *maître d'oeuvre* die alleinige Weisungsbefugnis in allen Ausführungsfragen. Er verzichtet auf die Möglichkeit, sich in den Ablauf der Arbeiten selbst einzumischen. Der *maître d'oeuvre* ist allerdings verpflichtet, den *maître de l'ouvrage* über mögliche Risiken, die sich im Ablauf der Arbeiten ergeben zu unterrichten.

Der Unterschied zum Beziehungsgefüge der deutschen Grundstruktur besteht in der starken Stellung des französischen Bauherrenbauleiters, des *maître d'oeuvre*. Obwohl der Vertrag zwischen *maître d'ouvrage* und *entrepreneur* geschlossen wird, sind nach der Vertragsunterzeichnung häufig nur noch *entrepreneur* und *maître d'oeuvre* im Gespräch miteinander. Als Folge existiert eine wesentliche engere Bindung zwischen diesen beiden Akteuren. Der *maître d'ouvrage* bleibt während der Ausführungsphase im Allgemeinen außen vor.

Die Genehmigung und Überwachung der Baumaßnahme obliegt den Bürgermeisterämtern und Präfekturen. Dabei sind drei Fälle zu unterscheiden:

1. Manche Bauwerke sind genehmigungsfrei.
2. Manche Bauwerke sind lediglich durch eine *déclaration préalable* anzuzeigen.
3. Manche Bauwerke müssen mit einer Genehmigung *permis de construire* beantragt werden.

Welcher Fall zutrifft hängt von Größe, Wichtigkeit und Art des Bauwerks ab.

Erweiterte Struktur

In der Baupraxis ist die vorab dargestellte Grundstruktur zu erweitern und zu unterscheiden zwischen kleinen und großen Baumaßnahmen und zwischen privaten und öffentlichen Bauherren.

Bei **kleineren, häufig genehmigungsfreien Baumaßnahmen** ist in der Regel der *maître d'oeuvre* das Architekturbüro, das *bureau d'architecte*, welches zunächst die Architekten-/Entwurfspläne, *plans d'architecte*, erstellt und später die Bauleitung übernimmt. Die statischen Berechnungen und die Ausführungspläne, *plans d'execution*, werden entweder vom *entrepreneur* selbst oder als von ihm in Auftrag gegebene Subunternehmerleistung von einem BET = *bureau d'études technique / ingénierie* erbracht.

Bei **größeren Bauvorhaben** ist der *maître d'oeuvre* in der Regel ein *bureau d'études technique*, welches sowohl für alle Architekten- und Ingenieurleistungen einschließlich der Beantragung der Baugenehmigung als auch für die Bauleitung verantwortlich ist. Um die Baugenehmigung, die *permis de construire*, bei der zuständigen Behörde beantragen zu können, muss das *bureau d'études technique* das *diplôme par le gouvernement*, das *DPLG* besitzen. Das Diplom entspricht der Planvorlageberechtigung in Deutschland.

Mit der Unterschrift unter dem Bauantrag verpflichtet sich der Antragsteller, die anerkannten Regeln der Technik, die *règles de construction*, einzuhalten. Ob dies auch tatsächlich geschieht, ist grundsätzlich von den Bürgermeisterämtern und Präfekturen zu kontrollieren. Ihre Mitarbeiter können zu jedem Zeitpunkt die Baustelle betreten und alle technischen Unterlagen einsehen, und dies sogar bis zu 2 Jahre nach Abschluss der Arbeiten.

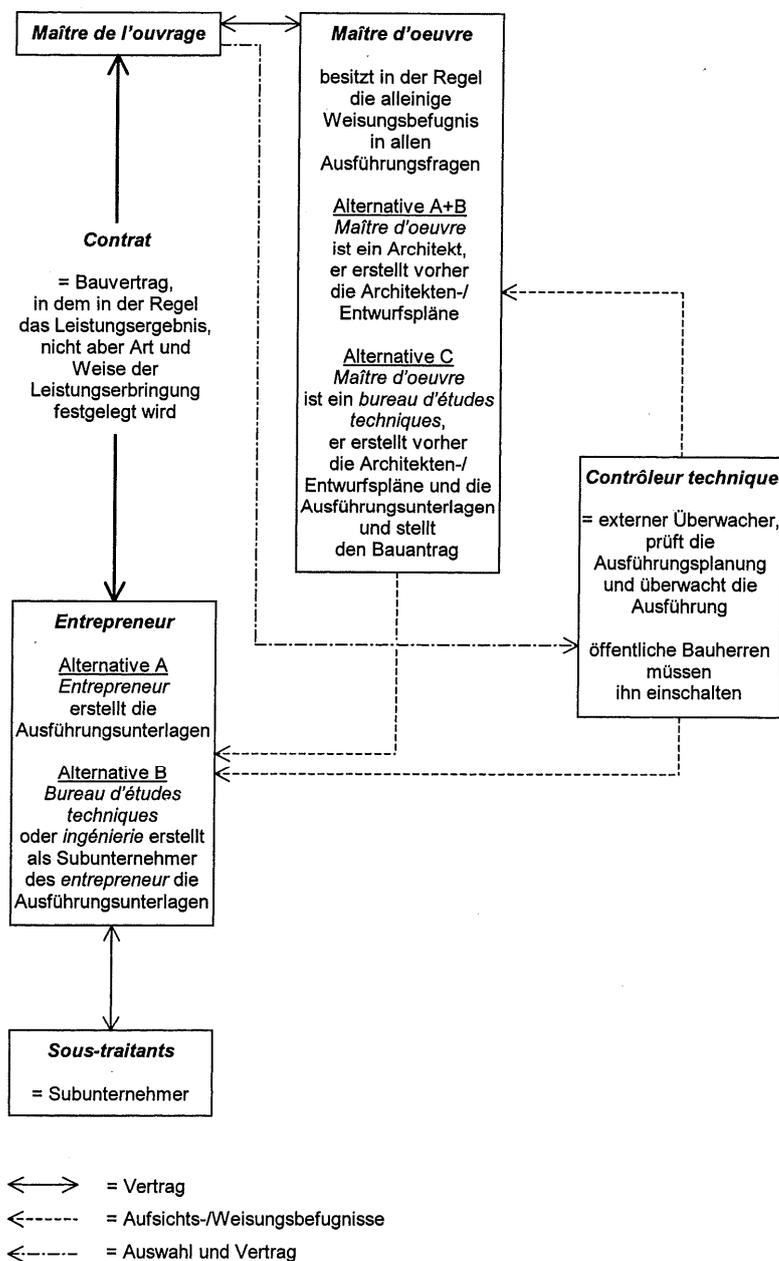


Abbildung 26: Erweiterte Struktur und Beteiligte, Grafik: Kulik, Reinhard, Auslandsbau, Internationales Bauen innerhalb und außerhalb Deutschlands, Kap. 3.4.4, Seite 65, Wiesbaden 2003, Übersicht der Struktur aller Baubeteiligten bei der Durchführung eines genehmigungspflichtigen großen Bauvorhabens.

Nachunternehmerrecht in Frankreich

Im Gegensatz zum deutschen Recht, dass keine speziellen Regelungen zum Schutz von Subunternehmern kennt, hat der französische Gesetzgeber zugunsten der Subunternehmer Vorkehrungen gegen die Insolvenz des Generalunternehmers getroffen. So

sieht das **französische Gesetz über den Subunternehmervertrag** zwingend Regelungen vor, von denen nicht abgewichen werden darf. Art. 15 des französischen Subunternehmergesetzes bestimmt, dass das Gesetz zum französischen Vertragsrecht *ordre public (de protection)* gehört, und dass jeder Verstoß zur Nichtigkeit der getroffenen Vereinbarung führt. Insbesondere gewährt es dem schutzbedürftigen Subunternehmer eine Direktklage gegen den Auftraggeber, wenn der Hauptunternehmer den Werklohn nicht innerhalb eines Monats nach Verzugseintritt bezahlt (*vgl. dazu auch vertiefend Hök, Götz-Sebastian, Handbuch des Internationalen und Ausländischen Baurechts, Kap. 10, § 33, Rdnr. 94, Heidelberg 2005*).

Gerichtsstand bei Streitigkeiten in Frankreich

Allgemein ist zu entscheiden, welches Recht anwendbar ist. Es ist nicht zwingend, dass ein deutsches ausführendes Unternehmen immer nach deutschem Recht handeln muss. Der Gerichtsstand wird durch die Bestimmung, welches Recht anwendbar ist, festgelegt. Wenn ein deutsches Unternehmen in Frankreich Arbeiten ausführt, wird in der Regel französisches Recht zu vereinbaren sein, dann befindet sich der Gerichtsstand automatisch in Frankreich.

4.4.2 Grundstruktur beim Bauen in Großbritannien

Von entscheidender Bedeutung für einen erfolgreichen Einstieg in den britischen Baumarkt wird die Einbindung in Netzwerke angesehen. Insbesondere für Spezialanbieter, deren Leistungen wegen der Alleinstellungsmerkmale einem niedrigeren Konkurrenzdruck ausgesetzt sind, bieten sich sehr gute Möglichkeiten einer Zusammenarbeit, nachdem die – für deutsches Empfinden oftmals quälend lange – Phase der Geschäftsanbahnung abgeschlossen ist.

Hier tritt eines der weiteren wichtigen Unterscheidungsmerkmale zwischen deutschen und britischen Auftraggebern zutage: während für deutsche Auftraggeber weit überwiegend der niedrigste Angebotspreis das ausschlaggebende Kriterium für eine Auftragsvergabe darstellt, spielen in Großbritannien die persönlichen Beziehungen zwischen Auftraggeber (Bauherr) und Auftragnehmer (Bauunternehmen) und hier insbesondere das Vertrauensverhältnis zwischen den handelnden Personen eine zentrale Rolle.

Mit einer lediglich sporadischen Pflege der persönlichen Kontakte – wie sie in Deutschland üblich ist – wird ein deutscher Bauunternehmer am britischen Baumarkt daher mittel- oder langfristig nicht erfolgreich sein können.

Nachunternehmerrecht und Rechtsstreitigkeiten

Wegen des Fehlens eines der VOB vergleichbaren bauspezifischen Regelwerkes beruht auch das Verhältnis zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer auf der Basis individueller vertraglicher Vereinbarungen. Anders als in Deutschland, wo Auseinandersetzungen zwischen den Parteien nicht selten vorkommen, verläuft die Zusammenarbeit in Großbritannien vergleichsweise unproblematisch – dies mag der guten britischen Konjunktur im Allgemeinen und der hervorragenden Baukonjunktur im Besonderen geschuldet sein. Wegen der angelsächsischen Rechtssystematik des Richterrechts erscheinen deutschen Bauunternehmen Rechtsstreitigkeiten oftmals als letzte Lösung; keines der befragten Unternehmen musste zu diesem Mittel greifen, um Forderungen durchzusetzen. Der Gerichtsstand hängt ebenfalls von der Vertragsvereinbarung ab; erfahrungsgemäß bevorzugen Briten einen heimischen Gerichtsstand.

Zuständigkeiten aufgrund Arbeitssicherheits- und Gesundheitsschutzbestimmungen

Die Aufgaben- und Arbeitsteilung zur Regelungen der Sicherheit am Arbeitsplatz sind in den „Construction (Design and Management) Regulations 2007“ (CDM 2007 Regulations) enthalten und weisen den am Bau Beteiligten unterschiedliche Verantwortlichkeiten zu. Die wichtigsten Akteure sind dabei neben dem Bauherrn (client) der Bauplaner (designer) und die mit der Projektausführung betrauten Bauunternehmer (contractors). Sofern ein Bauprojekt länger als 30 Tage durchgeführt wird, oder mehr als 500 Mann-tage erfordert, wird dieser Kreis um den Projektkoordinator (CDM co-ordinator) und den ebenfalls vom Bauherrn zu ernennende leitende Bauunternehmer (principal contractor) erweitert. Der Bauunternehmer (contractor) hat dabei die (selbstverständliche) Verpflichtung, die Bauarbeiten so zu planen und durchzuführen, dass die hiervon ausgehenden Sicherheitsgefahren minimiert werden. Hierzu sind – und dieser Aspekt wird in Großbritannien sehr viel ernster genommen, als aus Deutschland gewohnt – Unterweisungen vorzunehmen und die Mitarbeiter müssen Sicherheits- und Gesundheitsschulungen absolvieren. (siehe hierzu auch Kap. „Außergewöhnliche Anforderungen aus Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz in Großbritannien“)

4.4.3 Grundstruktur beim Bauen in den Niederlanden

Anders als in Deutschland, wo die gewerkeweise Ausschreibung zahlreicher Bauleistungen üblich ist, kommt Generalunter- bzw. -übernehmern in den Niederlanden eine wesentlich höhere Bedeutung zu; Bauleistungen werden dort meist als Komplettleistung ausgeschrieben, sodass lediglich wenige sehr große und finanz- bzw. leistungs-

starke Unternehmen in der Lage sind, sich am Bieterwettbewerb zu beteiligen.

Häufig werden sogar neu zu planende Stadtviertel komplett an einen Projektentwickler vergeben, der sämtliche Planungs- und Bauleistungen aus einer Hand anbietet. Mit der konkreten Projektabwicklung ist die Kommune dann nicht länger befasst, sodass die Verantwortung und die Einflussmöglichkeiten dieses Projektentwicklers sehr hoch einzuschätzen sind. So ist es auch üblich, dass Kommunen den Neubau ganzer Stadtteile an einen einzigen Entwickler/Generalunternehmer (hoofdaannemer) vergeben, der sämtliche Planungs- und Bauleistungen aus einer Hand anbietet, um sich dann im Erfolgsfall der Unterstützung zahlreicher Nachunternehmer zu bedienen.

Insbesondere kleine und mittelständische deutsche Bauunternehmen, die aufgrund ihrer negativen Erfahrungen mit Generalunternehmern in Deutschland diese Form der Zusammenarbeit eigentlich ablehnen, müssen umdenken, wollen sie sich in den Niederlanden engagieren – was vor dem Hintergrund der vielfach berichteten positiven GU-NU-Zusammenarbeit in den Niederlanden allerdings nicht schwer fallen dürfte.

Bei der Vergabe privater Aufträge spielen gute Kontakte und die Einbindung in Netzwerke eine extrem wichtige Rolle – dies ist zwar keine Erkenntnis, die nicht auf deutsche Verhältnisse übertragbar wäre; die für die Niederlande typische relativ starke Geschlossenheit der Netzwerke und die notwendige große Intensität der Kontaktpflege weisen jedoch einen Unterschied zu deutschen Verhältnissen auf.

Der Umstand, dass in den Niederlanden häufig einfachere Baumaterialien Verwendung finden als in Deutschland und auch die handwerkliche Bauausführung teilweise geringeren Ansprüchen genügt, wurde bereits erwähnt.

Konfliktlösung in den Niederlanden

Wegen der hohen zu erwartenden Kosten eines Rechtsstreits und insbesondere wegen der weniger konfrontativ ausgeprägten Konfliktkultur in den Niederlanden werden viele Baustreitigkeiten auf dem Diskussions- und Verhandlungswege gütlich beigelegt oder in formellen Schiedsgerichtsverfahren („Arbitrage“) gelöst. Kommt es dennoch zu einem gerichtlichen Verfahren, so werden die Anwalts- und Gerichtsgebühren vom Gericht festgesetzt. Eine Besonderheit gegenüber der in Deutschland üblichen Regelung besteht darin, dass auch eine den Rechtsstreit für sich entscheidende Partei an den Verfahrenskosten beteiligt wird, also einen Teil der Anwalts- und Gerichtskosten tragen muss – eine Vorgehensweise, die in der „gefühlten Wahrnehmung“ der Unternehmer wegen der zahlreichen Vergleiche, die vor deutschen Gerichten geschlossen werden,

auch hier zunehmende Verbreitung erfährt. Hinsichtlich der Wahl des Gerichtsstandes, wie auch bei der Wahl des Vertragsrechts sind private niederländische Auftraggeber häufig flexibel: die Vereinbarung deutschen Rechts sowie eines deutschen Gerichtsstandes sind durchaus möglich.

5 Vergleichende Betrachtung von Anforderungs- und Leistungsprofilen deutscher Bauunternehmen in Frankreich, Großbritannien und den Niederlanden

Im Vorfeld der Ableitung bzw. Entwicklung von Handlungs-, Aus- und Weiterbildungskonzepten werden in diesem Kapitel einige vergleichende Betrachtungen vorgenommen. Um die Ergebnisse operationalisierbar zu gestalten, wird die bisherige länder-spezifische Sichtweise nun um eine prozessorientierte Gliederungssystematik erweitert, die den chronologischen Bauplanungs- bzw. -ausführungsverlauf zum Gegenstand hat. Etliche der hier getroffenen Aussagen stellen Ergebnisse der Befragungen von Best-Practice-Unternehmen dar.

5.1 Planungsprozess

Von zahlreichen Akteuren wird von einem wesentlichen Unterscheidungsmerkmal des Planungsprozesses gegenüber den in Deutschland üblichen Verfahren dergestalt berichtet, dass bei Auslandsprojekten eine „baubegleitende“ Planung in wesentlich geringerem Umfang zur Anwendung kommt. Von den meisten befragten Unternehmen wird es in allen untersuchten Ländern als sehr positiv empfunden, dass eine einmal vereinbarter Planung – z.B. die gewerkespezifische Detail- /Arbeits- und Ausführungsplanung eines Rohbauunternehmers (z.B. Zahl und Position von Durchbrüchen) – in der Bauausführungsphase kaum noch an sich neu ergebende Planungsstände angepasst werden muss. Dies wird u.a. darauf zurückgeführt, dass der private Bauherr – insbesondere in Großbritannien und den Niederlanden – über geringere Gestaltungs- und Einflussmöglichkeiten während der Baurealisierung verfügt. Die Planung wird stattdessen – auf einem ähnlich hohen Niveau, wie in Deutschland üblich – von Dritten (z.B. Generalplaner) erstellt; Änderungen bzw. Anpassungen sind danach eher die Ausnahme, da der Auftraggeber – häufiger als in Deutschland handelt es sich hierbei um Projektentwickler oder Generalunternehmer – um die damit verbundenen Schwierigkeiten (gesteigerter Abstimmungs- und Kooperationsbedarf, Termin- und Kostensteigerung) weiß.

Dies hat im Umkehrschluss allerdings die Konsequenz, dass die vom Nachunternehmer häufig zu erbringende Detail- und Ausführungsplanung bereits einen hohen Reifegrad erreicht haben muss – und dass Nachträge aus vom Auftraggeber zu verantwortender geänderter Bauplanung /-ausführung eher selten geltend gemacht werden können.

Tendenziell wird berichtet, dass die für einen Bauantrag erforderliche Planungszeit so-

wie der Detaillierungsgrad (Stichwort: Baugenehmigungsbürokratie) in Großbritannien und Frankreich eher länger bzw. größer, wohingegen beide Aspekte in den Niederlanden weniger aufwändig sind, als in Deutschland. Im Rahmen dieses Projektes wurden hinsichtlich des Bauantragverfahrens jedoch keine vergleichenden Untersuchungen angestellt.

Eine besondere Schwierigkeit bei der Erstellung bzw. Interpretation von Bauplänen stellt für deutsche Unternehmen die Verwendung traditioneller britischer Maßeinheiten dar. Obwohl in Großbritannien zwar bereits seit 1973 eine Selbstverpflichtung dahingehend besteht, das überkommene Maßsystem – zugunsten des europaweit einheitlichen metrischen Systems – aufzugeben, sollten in Großbritannien bis ursprünglich 2010 beide Maßsysteme parallel verwendet werden dürfen; diese Ausnahmeregelung wurde 2007 entfristet. Die „alten“ britischen Maßeinheiten (inch, foot etc.) sind wegen ihrer großen Akzeptanz in der Bevölkerung nach wie vor weit verbreitet und finden auch in Bauplänen und Zeichnungen teilweise noch Verwendung – allerdings mit weiter abnehmender Tendenz.

5.2 Finanzierungsprozess

Wie auch in Deutschland erfolgt die Finanzierung eines Bauprojektes in Abhängigkeit des Auftraggebers: sofern es sich um öffentliche – oder wie im Falle der Niederlande und Großbritanniens sehr häufig anzutreffend „quasi-öffentliche“ (z.B. Tochtergesellschaften einer Kommune) – Auftraggeber handelt, erfolgt die Finanzierung eigentlich aus öffentlichen Mitteln – wegen der zunehmenden Bedeutung des Public-Private-Partnership jedoch häufig auch durch private Finanziers. Dagegen erfolgt die Finanzierung privater Bauprojekte häufig durch Hausbanken der Auftraggeber bzw. spezialisierte Immobilienfinanzierer. Wie der zum Zeitpunkt der Berichtserstellung noch überhitzte, jedoch im Abschwung begriffene britische Immobilienmarkt belegt, ist hier eine Anpassung bzw. eine drastischer Einbruch zu erwarten.

Einen zweiten Aspekt dieses Stichwortes stellt die Finanzierung des Auslandsengagements deutscher KM-Bauhandwerksbetriebe und -bauträger dar. Zwar existieren spezielle Außenwirtschafts-Förderprogramme, allerdings handelt es sich hierbei meist um die Finanzierung von Exportgeschäften (Exportkreditversicherung, z.B. durch Euler Hermes Kreditversicherungs-AG); in offensichtlicher Unkenntnis des Umstandes, dass z.B. nicht alleine der Forderungsausfall aus Warenlieferungen, sondern auch aus Werk- und Dienstleistungen versicherbar ist, nutzten die befragten Unternehmen die-

ses speziell auf die Bedürfnisse von KMU-Betrieben abgestimmte Angebot bislang nicht.

Die Finanzierung des Auslandsengagements erfolgt in den betrachteten Unternehmen demnach weit überwiegend aus eigenen Mittel oder mit der Unterstützung durch Hausbanken.

Eine dem § 648 BGB (Sicherungshypothek des Bauunternehmers) vergleichbare Regelung existiert in Frankreich nicht. Forderungen von Bauhandwerkern, Architekten usw. wurden ursprünglich allein und ausschließlich durch sog. Privilegien gesichert. In der Praxis hat sich dieses sehr förmliche Verfahren kaum durchgesetzt, da die Vertragsparteien oftmals den formalen und zeitlichen Aufwand für eine durchzuführende Werterhöhungsfeststellung meiden.

In Frankreich helfen sich die Parteien daher vielfach mit vertraglichen Hypotheken. Zudem gibt es durch Gesetz vom 10. Juni 1994 nunmehr auch den Art. 1799-1 Code Civil. Dieser sieht vor, dass der Bauherr dem Unternehmer die Zahlung des Werklohnes garantieren muss, wenn das Bauvolumen einen Betrag erreicht, der durch Dekret festgelegt wird (Dekret 99 – 658 vom 30.07.1999: 12.000,00 €). (vgl. hierzu auch vertiefend Hök, Götz-Sebastian, *Handbuch des Internationalen und Ausländischen Baurechts*, Kap. 10, § 33, Rdnr. 66, Heidelberg 2005)

Fest steht, dass die vorher beschriebene Bauhandwerkersicherung (ähnlich § 648 a BGB) insbesondere von einem Unternehmer (Bauherr) als Vertragspartner verlangt werden kann. (vgl. *Verbände der Bauwirtschaft Südbaden, Merkblatt: „Arbeiten in Frankreich“, Stand September 2007*)

Nach Hök gibt es gewisse Erleichterungen zugunsten privater Bauherrn, die keine gewerblichen Ziele verfolgen, wenngleich ein unter dem 01.02.1995 ergangenes Gesetz den Schluss zulässt, dass zumindest auch der das Bauvorhaben finanzierende private Bauherr, seine Bank anweisen muss, direkt an den Unternehmer zu zahlen, wenn das Bauvorhaben einen gewissen Wert übersteigt („*action directe*“). (vgl. Hök, Götz-Sebastian, *Handbuch des Internationalen und Ausländischen Baurechts*, Kap. 10, § 33, Rdnr. 66, Heidelberg 2005)

5.3 Ausschreibungs- und Vergabeprozess

5.3.1 Niederlande und Großbritannien

Während Ausschreibung und Vergabe privater Bauaufträge – und hier insbesondere

beim „Bauen im Bestand“ – in den untersuchten Ländern ähnlich erfolgen, wie in Deutschland, bestehen bei öffentlichen Aufträgen und im Neubaubereich teilweise erhebliche Unterschiede. Die ist u.a. dem Umstand geschuldet, dass Developer, Projektentwickler, Generalunter- und -übernehmer dort eine wesentlich größere Verbreitung haben, sodass Ausschreibungen in der Regel nicht nach Gewerken oder Fachgebieten getrennt erfolgen. Für die untersuchte Gruppe der KM-Bauhandwerksbetriebe und -bauträger stellt diese Ausschreibungs- und Vergabepaxis eine Hürde dar, fehlt ihnen doch der direkte Kontakt zum Auftraggeber/Bauherrn bzw. dessen Architekten, wie sie ihn aus Deutschland gewohnt sind.

Auf eine detaillierte Behandlung der möglichen Ausschreibungs- und Vergabeverfahren (öffentlich, beschränkt, freihändig) in den Niederlanden und Großbritannien wird an dieser Stelle verzichtet; für die untersuchten Unternehmen ist von größerer Bedeutung, dass z.B. in Großbritannien der in Deutschland unbekanntes Berufsgruppe des „quantity surveyor“ – ein eigenständiger Berufsstand, der in etwa mit „Kosten- und Abrechnungingenieur“ übersetzt werden kann und den Auftraggeber auf bei Vergabe- und Vertragsgestaltungsfragen berät – großes Augenmerk geschenkt werden muss, indem z.B. die Leistung bereits im Angebot sehr differenziert beschrieben werden muss. Ähnliche landesspezifische Aspekte betreffen die öffentlichen Ausschreibungen in den Niederlanden, die im „Aanbestidingsreglement Werken 2005“ festgelegt sind, sowie die Leistungsbeschreibungen („bestek“) bei niederländischer Bauprojekten, die hinsichtlich Struktur und Detaillierung ebenfalls deutlich von deutschen (VOB-konformen) Ausschreibungen abweichen.

5.3.2 Öffentliche Aufträge / Vergabe / OPQCB in Frankreich

Rechtsgrundlage für die Vergabe öffentlicher Aufträge ist das Gesetz über die Vergabe öffentlicher Aufträge, der **Code des marchés publics**, abgekürzt **CMP**. Eine grundlegend überarbeitete Fassung der CMP trat am 08. September 2001 in Kraft. Mittlerweile sind die Bestimmungen des CMP 2001 durch eine ganze Serie von Dekreten nochmals präzisiert worden.

Ferner ist das **Loi relative à la maîtrise d'ouvrage publique et à ses rapports avec la maîtrise d'œuvre privée – Loi MOP** – (Gesetz zur Meisterung öffentlicher Aufträge und ihren Bezügen zur privaten Bauüberwachung), dessen Vorschriften auf die Realisierung aller Bau- und Infrastrukturmaßnahmen einschließlich der industriellen Ausrüstung, die zu deren Betrieb bestimmt ist, anzuwenden, wenn der Auftraggeber die öf-

fentliche Hand ist (vgl. Hök, Götz-Sebastian, *Handbuch des Internationalen und Ausländischen Baurechts*, Kap. 10, § 33, Rdnr. 151 ff., Heidelberg 2005).

Der CMP unterscheidet zwei Typen von öffentlichen Auftraggebern:

– „Klassische“ öffentliche Bauherren:

Marché de l'Etat: Ministerien und ihre Außenstellen,

Collectivités territoriales: regionale Gebietskörperschaften
(*régions, départements, communes*) und

Etablissements publics: öffentliche Einrichtungen (z.B. Universitäten).

– Erwerbswirtschaftlich tätige öffentliche Bauherren:

Entreprises publics: öffentliche Unternehmen (nation. Monopolanbieter).

Klassische öffentliche Bauherren müssen die CMP anwenden, erwerbswirtschaftlich tätige öffentliche Bauherren dagegen grundsätzlich nicht (vgl. Kulick, Reinhard, *Auslandsbau – Internationales Bauen innerhalb und außerhalb Deutschlands*, Kap. 4.5.1, S. 82/83, Wiesbaden 2003).

Auftraggeber-Typ	Vergabevorschrift
öffentliche Bauherren - Ministerien und deren Außenstellen - regionale Gebietskörperschaften - öffentliche Einrichtungen	CMP = Code des marchés publics
öffentliche Bauherren - nationale Monopolanbieter z.B. Poste, Télécom, Autobahn- und Erschließungsgesellschaften	
private Bauherren - Unternehmen - Einzelpersonen	keine verbindliche Vorschrift

Abbildung 27: Französisches Vergaberecht, Auftraggebertypen und Vergabevorschriften, Grafik: Kulik, Reinhard, Auslandsbau – Internationales Bauen innerhalb und außerhalb Deutschlands, Kap. 4.5.1, Seite 83, Wiesbaden 2003

Der **Code des marchés publics** definiert drei Arten von Vergabeverfahren:

- **Appel d'offre** = Aufforderung zur Angebotsabgabe, offen oder beschränkt (*appel d'offre restreint*),
- **Mise en concurrence simplifiée** = vereinfachtes Vergabeverfahren und
- **Marché négocié** = verhandeltes Vergabeverfahren

(vgl. Kulick, Reinhard, Auslandsbau – Internationales Bauen innerhalb und außerhalb Deutschlands, Kap. 4.5.2, Seite 84, Wiesbaden 2003).

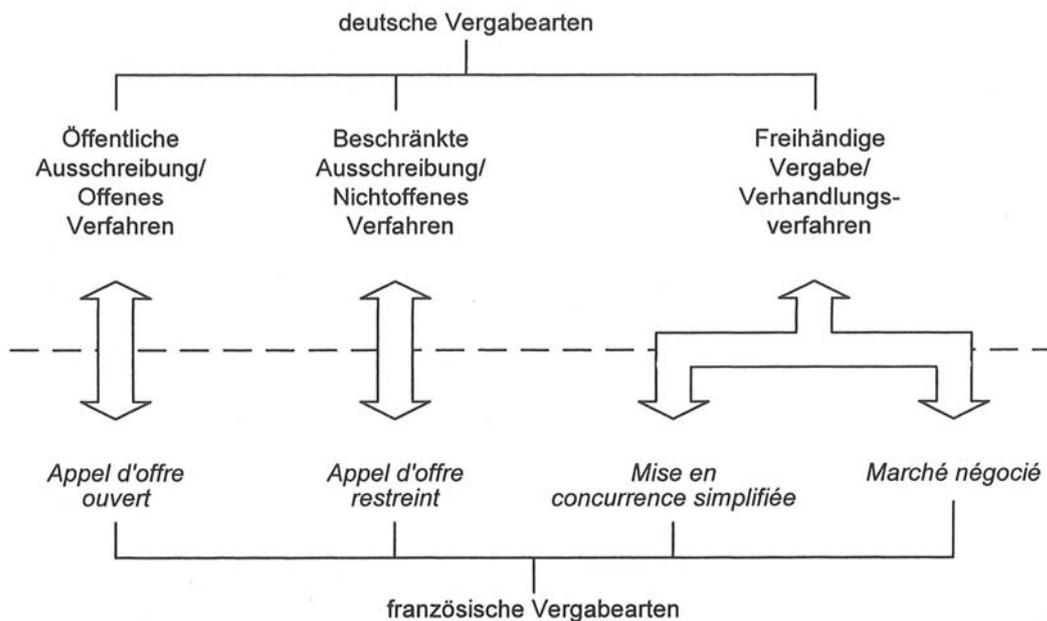


Abbildung 28: Gegenüberstellung der deutschen und französischen Vergabearten, Grafik: Kulik, Reinhard, *Auslandsbau – Internationales Bauen innerhalb und außerhalb Deutschlands*, Kap. 4.5.2, Seite 85, Wiesbaden 2003

Eine Besonderheit der Vergabe öffentlicher Bauaufträge in Frankreich und eine gewisse Rechtfertigung für die bisher häufige Anwendung der **Marché négocié** sind die projektabhängigen Befähigungslisten von Bauunternehmen. In jedem *département* existiert eine Organisation, die **OPQCB = Organisme Professionnel de Qualification et de Classification du Bâtiment**, die die Qualifikation von Bauunternehmen in technischer und wirtschaftlicher Hinsicht beurteilt. Erhält ein Bauunternehmen von der OPQCB den Qualifikationsnachweis, die **carte de qualification**, dann wird es in eine Liste aufgenommen und ist nunmehr berechtigt, an öffentlichen Ausschreibungen teilzunehmen und öffentliche Bauaufträge zu erhalten. Bei größeren Auftragssummen reicht dieser Listeneintrag allerdings nicht immer aus. Auch von den qualifizierten Bauunternehmen werden manchmal im konkreten Angebotsfall noch zusätzliche Nachweise, beispielsweise über die Ausführung von Arbeiten ähnlicher Größenordnung verlangt.

Es ist darauf hinzuweisen, dass das Fehlen der **carte de qualification** kein gesetzliches Ausschlusskriterium ist. Öffentliche Bauaufträge dürfen grundsätzlich auch an Bauunternehmen ohne OPQCB-Nachweis vergeben werden, jedoch passiert dies in der Praxis äußerst selten. Neu gegründete Unternehmen können einen Antrag auf Ein-

tragung in OPQCB-Listen erst nach drei Jahren stellen (vgl. Kulick, Reinhard, *Auslandsbau – Internationales Bauen innerhalb und außerhalb Deutschlands*, Kap. 4.5.2, Seite 85, Wiesbaden 2003).

Grundsätzlich Vertiefendes zur öffentlichen Auftragsvergabe, Vergabearten-/verfahren, zu gesetzlichen Grundlagen sowie Schwellenwerten usw. bietet folgende Literatur:

1. Hartmann, David, Rechtsanwalt / Maitre, Kanzlei Morabito, Bronier & Condamy, Paris, „Französisches und deutsches Vergabe – und Baurecht“, Informationsveranstaltung des Deutschen Stahlbau-Verbandes (DSTV), Karlsruhe, 29.Juni 2007, Vortragsskript (221 Seiten), auf Anfrage zu erhalten beim DSTV.
2. Kulick, Reinhard, *Auslandsbau – Internationales Bauen innerhalb und außerhalb Deutschlands*, Kap. 4.5.1 – 4.5.2, Seite 82 - 85, Wiesbaden 2003.
3. Hök, Götz-Sebastian, *Handbuch des Internationalen und Ausländischen Baurechts*, Kap. 10, § 33, Rdnr. 151 - 195., Heidelberg 2005.

Akquisition

Die Akquisition im privaten Bauherrenbereich läuft eher über Annoncenschaltung in der regionalen Presse und / oder in den überregionalen Zeitungen und Zeitschriften. Darüber hinaus ist für ein Unternehmen die Empfehlung bzw. „Mund-zu-Mund-Propaganda“ wichtig. Baufachzeitschriften und das Internet bieten eine gute Plattform um an öffentlichen Ausschreibungen teilzunehmen, z.B. www.lemoniteur-expert.com.

Eine Besonderheit der Vergabe öffentlicher Bauaufträge in Frankreich sind die projektabhängigen Befähigungslisten von Bauunternehmen. In jedem *Département* existiert eine Organisation, die **OPQCB = Organisme Professionnel de Qualification et de Classification du Bâtiment**, (Berufsverband zur Qualifizierung und Klassifikation im Bauwesen und zugeordneten Leistungen, 1945 gegründet) die die Qualifikation und Kompetenz von Bauunternehmen in technischer und wirtschaftlicher Hinsicht beurteilt.

Aufgaben des OPQCB sind insbesondere:

- Sammlung von Informationen über Bauunternehmer, ihr Potential und ihre Leistungseinstufung,
- Klassifikation der Unternehmen nach unterschiedlichen Leistungsbereichen, Prüfung der technischen Kompetenz und ihrer personellen und finanziellen Ressourcen sowie
- Information Dritter über die Erstellung von Zertifikaten der professionellen Kompe-

tenz.

Vorgenannte Informationen haben dabei das doppelte Ziel der Rationalisierung der Informationsbeschaffung für öffentliche Auftraggeber und die Einschränkung der Risiken für die Versicherungswirtschaft.

Mitglied im OPQCB sind die FNB ('Fédération Nationale du Bâtiment' = Bauunternehmerverband), die CAPEB (s.o.), die 'Ordre Des Architectes' (= Organisation der Architekten), der Staat (vertreten durch das zuständige Ministerium mit 48 %, also minoritär), verschiedene 'bureaux de contrôle', das CSTB ('Centre Scientifique et Technique du Bâtiment' = Institut für Bautechnik) sowie Vertreter großer Auftraggeber wie z.B. SNCF ('Société Nationale des Chemins de Fer' = Staatliche Eisenbahn).

Nur für besondere Konstruktionsarten z.B. Holzleimbau sind spezielle nationale Ausschüsse zuständig.

Im einzelnen werden folgende Informationen erfasst und jährlich fortgeschrieben:

- Gründungsjahr,
- Kapital und Geschäftssitz; Niederlassungen,
- Registriernummer der Sozialversicherung u.ä.,
- Registriernummer für 2-jährige und 10-jährige Gewährleistungs-Versicherungspolicen,
- Leistungsbereiche, für die das Unternehmen als kompetent eingestuft worden ist,
- Größenklasse, Anzahl der Beschäftigten und Umsatz.

Neue Unternehmen erhalten zunächst ein provisorisches Zertifikat, das nach einem Jahr normalisiert wird.

Erhält ein Bauunternehmen von der OPQCB den Qualifikationsnachweis, die **carte de qualification**, dann wird es in eine Liste aufgenommen und ist nunmehr berechtigt, an öffentlichen Ausschreibungen teilzunehmen und öffentliche Bauaufträge zu erhalten.

Das Fehlen der **carte de qualification** ist kein gesetzliches Ausschlusskriterium. Öffentliche Bauaufträge dürfen grundsätzlich auch an Bauunternehmen ohne OPQCB-Nachweis vergeben werden, jedoch passiert dies in der Praxis äußerst selten. Neu gegründete Unternehmen können einen Antrag auf Eintragung in OPQCB-Listen erst nach drei Jahren stellen. (Kulick, Reinhard, Auslandsbau – Internationales Bauen innerhalb und außerhalb Deutschlands, Kap. 4.5.2, Seite 85, Wiesbaden 2003)

Darüber hinaus gibt es auch den Weg, sich über Wirtschaftsdaten und laufende Bauprojekte, z.B. www.insee.fr, zu informieren, um sich dann direkt an die Investoren, Projektleiter bzw. GUs usw. zu wenden.

Fördermöglichkeiten

In Frankreich existieren zahlreiche und vielfältige wirtschaftsfördernde Maßnahmen, z.B. Subventionen, Steuervorteile und zinsgünstige Darlehen. Hauptförderinstrument für Investitionen ist die Raumordnungsprämie (*prime d'aménagement du territoire*), die gewährt wird, wenn ein Unternehmen einen bestimmten Umsatz nachweisen kann und in bestimmter Höhe investieren will. Zudem müssen innerhalb einer bestimmten Zeit Arbeitsplätze geschaffen werden. Mehr Informationen hierzu befinden sich unter www.datar.gouv.fr. Dies ist eine Internetplattform bzw. ein Internetportal der DIACT (*délégation interministérielle à l'aménagement et à la compétitivité des territoires*), die unter anderem das französische Ministerium für Ökologie und nachhaltige Raumentwicklung vertritt. (vgl. *Euro Info Centre Stuttgart, Exportoffensive Handwerk, Länderinformation Frankreich, Stand Februar 2007*)

Frankreichtypische Eigenheiten der Auftragsakquisition / Werbung / Ausschreibungswesen

Anders als auf dem deutschen Baumarkt, bei dem deutsche Bauherren im Regelfall wissen, was sie als Bauleistung (Ausgestaltung des Bauprojektes) gebaut haben möchten, haben französische Bauherren eher das Hauptaugenmerk auf den Kosten, d.h. sie setzen oftmals eine finanzielle Obergrenze und schauen dann, was sich davon realisieren lässt.

In der Umsetzung bedeutet das, dass möglichst „billig“ gebaut wird, neben den baulichen und technischen Regeln aber vor allem die Optik stimmen muss und die nachhaltige Ausführung bzw. Qualität nicht so im Vordergrund steht.

Vor diesem Hintergrund (und auch durch das andere Selbstverständnis der Rolle des Architekten in Frankreich sowie der anderen Gewichtung der universitären Ausbildung im Bereich Architektur) haben französische Architekten im Regelfall keinen detaillierten Ausführungsplan sondern eher eine „Idee“ von einer Baumaßnahme. Für französische Architekten steht vor allem das Design im Vordergrund. Diese Vorgabe muss der GU übernehmen und daraus ein tragendes Leistungsverzeichnis entwickeln, was oftmals in den Verantwortungsbereich des ausführenden Subunternehmers durchgereicht wird. Die Vorbemerkungen von französischen Leistungsverzeichnissen lassen generell vieles offen.

Weiterhin wurden Bauvorhaben in Frankreich bislang nur wenig dem Aspekt späterer niedriger Nutzungskosten im Betrieb untergeordnet. Hier hat erst seit ca. 2 - 3 Jahren ein langsamer Umdenkungsprozess in z.B. Richtung „Energieeffizientes Bauen“ bei Planern, Auftraggebern und Verbrauchern eingesetzt.

Innerhalb der Studie / Handbuch „Mentalitätsunterschiede und Marktchancen im Frankreichgeschäft“, Christoph I. Barmeyer, wurde das Augenmerk auch auf die Untersuchung deutscher und französischer Werbeanzeigen gelenkt, die bewusst aus verschiedenen Sparten und Branchen gewählt wurden. Die Werbeanzeigen belegen grundlegende, kulturell geprägte Unterschiede zwischen deutscher und französischer Produktwerbung. Das betrifft auch den Bereich der Werbung für handwerkliche Dienstleistungen und Produkte. (vgl. Barmeyer, Christoph I., *Mentalitätsunterschiede und Marktchancen im Frankreichgeschäft, Studie und Handbuch, III, Kap. 8.3, St. Ingbert 2000*)

Französische Kunden erwarten, dass ein Prospekt anregt, ihnen die Freiheit lässt, Assoziationen zu bilden. Halten sie einen deutschen Prospekt in den Händen, mögen sie enttäuscht sein, da die Informationen zum Produkt häufig zu direkt vermittelt werden. Es gibt in Deutschland und Frankreich eindeutig unterschiedliche Werbegewohnheiten und Erwartungshaltungen.

Soll für ein Produkt oder Projekt grenzüberschreitend geworben werden, so muss der Produzent bzw. das Unternehmen auf solchen Erwartungshaltungen und Gewohnheiten Rücksicht nehmen, wenn eine Werbung den Kunden ansprechen soll. Die unterschiedliche Akzentsetzung in der Präsentation eines Produktes sollte bei einer grenzüberschreitenden Werbekampagne berücksichtigt werden:

- In Deutschland bevorzugen die Verbraucher umfängliche Informationen über das Produkt oder Projekt selbst, Konnotationen (Begleitvorstellungen) und Assoziationen sind eher zweitrangig. Kernbotschaften wie „Solidität“ und „dauerhafte Haltbarkeit“, der Verweis auf Testverfahren und ihre Ergebnisse, sowie der explizite Hinweis auf technische Fachkompetenz (sowohl bei der Konzeption als auch bei der Herstellung des Produktes) spielen bei Konsumprodukten und Dienstleistungen, vor allem auch im Handwerksbereich, eine wichtige Rolle.

- In Frankreich muss Werbung so angelegt sein, dass es mehr Freiraum für Assozia-

tionen beim Betrachter bzw. Verbraucher gibt. Direkte Produktinformationen sind eher zweitrangig. Hinzu kommt die Notwendigkeit der Berücksichtigung subjektiv-emotionaler Komponenten und die Möglichkeit der Einbeziehung erzählerischer Elemente. (vgl. *Barmeyer, Christoph I., Mentalitätsunterschiede und Marktchancen im Frankreichgeschäft, Studie und Handbuch, III, Kap. 8.3, bzw. vertiefend Kap. 8, Seiten 217 – 250, St. Ingbert 2000*)

5.4 Beschaffungsprozess

Warenlieferungen

Warenlieferungen nach Frankreich, Großbritannien und in die Niederlande können ohne Zollformalitäten abgewickelt werden. Zu beachten ist nur, dass jeder Unternehmer verpflichtet ist, vierteljährlich eine „Zusammenfassende Meldung“ über alle Lieferungen abzugeben, die an erwerbsteuerpflichtige Abnehmer in anderen EU-Mitgliedstaaten erbracht wurden.

Lieferungen von Deutschland nach Frankreich sind als so genannte innergemeinschaftliche Lieferungen von der deutschen Umsatzsteuer befreit, wenn nachgewiesen werden kann, dass die Ware tatsächlich nach Frankreich verbracht wurde und der Abnehmer der Ware ein Unternehmer ist.

Nach deutschem Umsatzsteuerrecht ist der Nachweis durch ein Doppel der Rechnung zu erbringen, auf der auf die Steuerfreiheit der Lieferung hingewiesen sowie die eigene und die Umsatzsteuer-Identifikationsnummer des Abnehmers enthalten ist.

Ferner sind folgende Dokumente erforderlich, sofern der Lieferant oder Abnehmer die Ware befördert:

- ein handelsüblicher Beleg, aus dem sich der Bestimmungsort ergibt, z.B. Lieferschein,
- eine Empfangsbestätigung des Abnehmers durch Unterschrift auf dem Übergabedokument oder Lieferschein sowie
- bei Abholung durch den Abnehmer eine schriftliche Versicherung, dass die Ware in ein anderes EU-Land befördert wird.

Wird die Ware durch einen Spediteur oder die Bahn / Post versendet, sollte ein Versendungsbeleg ausgestellt werden. Alternativ kann die Versendung durch Fracht-

brief, Posteinlieferungsschein, Konnossement, Lieferschein, Empfangsbestätigung oder Verbringungsnachweis bestätigt werden.

Die Umsatzsteuer-Identifikationsnummer können deutsche Unternehmer beim Bundesamt für Finanzen, Außenstelle Saarlouis, beantragen.

Es gehört zur Sorgfaltspflicht des liefernden Unternehmers, die Richtigkeit der vom Abnehmer angegebenen USt-IdNr. zu überprüfen. Es empfiehlt sich in Zweifelsfällen oder bei bisher nicht bekannten Kunden, deren USt-IdNr. beim Bundeszentralamt für Finanzen nachprüfen zu lassen.

Weitere Informationen sind beim Bundeszentralamt für Finanzen unter www.bzst.bund.de zu finden. (vgl. Euro Info Centre Stuttgart, Exportoffensive Handwerk, Länderinformation Frankreich, Stand Februar 2007)

Lieferungs- und Zahlungsbedingungen sowie Rechnungsstellung

In Frankreich ist es zum Teil üblich, dass die ausführenden Unternehmen vom Bauherrn bei Auftragserteilung eine Vorauszahlung von 1/3 der Auftragssumme verlangen, ohne dass die Zahlung mittels einer Bürgschaft abgesichert wird.

Die Zahlungsziele in Frankreich, den Niederlanden und Großbritannien liegen üblicherweise bei 60 – 90 Tagen, was z.T. in Bezug auf eigene Forderungen zu Zwischenfinanzierungsnotwendigkeiten führt.

Die Zahlungen erfolgen in allen drei Ländern im Allgemeinen relativ anstandslos. Die Geltendmachung von Zurückbehaltungsrechten ist nicht so ein „System“ wie in Deutschland („3. Finanzierungsart“).

Die Beschaffung von Baumaterialien z.B. im Süden von Frankreich ist ca. um 30 % teurer als in Deutschland. Es macht im Allgemeinen Sinn zu prüfen, ob Baumaterialien aus Deutschland wirtschaftlich günstiger und unter Beachtung der in Frankreich geltenden Normen- und Regelwerke für Baustoffe bezogen werden können. Beim Ankauf von Baumaterialien hat es sich als sinnvoll erwiesen, Materialrechnungen umgehend zu begleichen, da dies bei Lieferanten eine Vertrauensbasis schafft, die hilfreich ist, um Lieferengpässe zu vermeiden (explizit die Bevorzugung französischer Unternehmen).

Ähnliches gilt für den britischen Baumarkt; auch hier bestehen z.T. erhebliche Lieferengpässe, zahlreiche Materialien sind kaum oder zu nur sehr hohen Preisen (+ 80 % gegenüber deutschem Marktniveau) verfügbar. Etliche Unternehmen führen daher nahezu das gesamte Baumaterial aus Deutschland ein, wie das Beispiel eines Dachdeckerbetriebes belegt; von Rohbauern wurde – wegen des Preisniveaus nicht ohne ernststen Hintergrund – bedauert, dass Frischbeton nicht ebenfalls aus Deutschland „mitgebracht“ werden könne.

5.5 Baustellenmanagement

Während der Durchführung einer Baumaßnahme in den untersuchten Ländern sollten insbesondere folgende Unterlagen stets mitgeführt werden bzw. auf der Baustelle vorhanden sein:

- Nachweis, dass die im Ausland arbeitenden deutschen Mitarbeiter in Deutschland krankenversichert sind,
- gültige Personalausweise aller an der Baumaßnahme Beteiligten, ggfs. Bescheinigung über den Status des rechtmäßigen Aufenthaltes (NL und GB)
- europ. Krankenversicherungsschipkarte aller an der Baumaßnahme Beteiligten (F),
- Handelsregisterauszug des Unternehmens,
- Bestätigung der Haftpflichtversicherung des Unternehmens, dass Versicherungsschutz auch für Baumaßnahmen in Frankreich besteht sowie die
- Auftragspapiere.

Im Rahmen der Abwicklung eines Bauvorhabens sind einige zwingende Regelungen zur Baustellensicherheit und zum Gesundheitsschutz zu beachten (vgl. jeweilige Länderkapitel), die in Frankreich z.B. in den AFNOR-Bedingungen, in Großbritannien in den Health & Safety-Regelungen Berücksichtigung finden.

Der französische Code du travail schreibt die Bestellung eines **Koordinators** für die Baustellensicherheit vor, wenn auf der Baustelle verschiedene Unternehmen oder aufeinanderfolgende Unternehmen eingesetzt werden (Art. L253-1 ff. Code du travail). Dieser Koordinator haftet nicht nach Art. 1792 Code Civil (*décennale*). Weiterhin schreibt der Code du travail vor, dass der Unternehmer oder der Nachunternehmer einen *plan particulier de sécurité et de protection de la santé* (Spezieller **Plan für die Sicherheit** und den Schutz der Gesundheit) errichtet. Die Einzelheiten über den Plan und seine Übergabe an den Koordinator und die öffentlichen Präventionsstellen regeln Art. L235-7, L235-9, R238-26 bis R238-36 Code du travail (vgl. Klausel 3.2.18). Schließlich muss ein **Baustellentagebuch** eingerichtet werden, dessen Inhalte in Art. R238-19 Code du travail geregelt sind (Klausel 3.2.20).

Über die Arbeiten ist ein *dossier d'interventions ultérieures sur l'ouvrage (DIUO)* (Akte über spätere Eingriffe in das Vorhaben) zu errichten (vgl. Klausel 3.2.13). Die Einzelheiten regeln Art. L23515 Code du travail, R238-37 bis 39 Code du travail.

Das Gesetz vom 12.07.1985 (Art. 7) beschreibt die Rolle des **Baustellenleiters**. Der *coordinator ordonnancement pilotage coordination (OPC)* ist eine natürliche oder juris-

tische Person, die die Leistungen der Anordnung, Koordinierung und Leitung der Baustelle übernimmt (Klausel 3.1.4 Satz 1). Die Leistungen umfassen die Analyse der elementaren Aufgaben der Konstruktion, der zeitlichen Einteilung, der Koordinierung der Baubeteiligten in zeitlicher und räumlicher Hinsicht während der Durchführung und der Abnahme (Klausel 3.1.4 Satz 2). (vgl. Hök, Götz-Sebastian, *Handbuch des Internationalen und Ausländischen Baurechts*, Kap. 10, § 33, Rdnr. 107 - 109, Heidelberg 2005)

Auch Großbritannien verfügt – zumindest gegenüber der in Deutschland geübten Praxis – über sehr strenge Anforderungen im Bereich der Arbeitssicherheit und des Gesundheitsschutzes (Health & Safety), deren Missachtung sehr viel häufiger und schneller drakonische Strafen – z.B. Stilllegung der Baustelle – zur Folge haben. Dagegen erwartet deutsche Unternehmen und deren Mitarbeiter in den Niederlanden keine grundlegende andere Sichtweise, wenn man von einigen Details absieht (z.B. verbreitete Verwendung von Fangnetzen zur Absturzsicherung).

Allerdings führt die teilweise sehr unterschiedliche Praxis der Zusammenarbeit der am Bau Beteiligten zu entsprechenden Steuerungsinstrumenten und Managementwissen: während die niederländische Tradition Probleme in einer Gruppe diskutiert und gemeinsam löst, ist die Zusammenarbeit in Frankreich und insbesondere in Großbritannien durch ein „Ensemble zahlreicher Individualisten“ geprägt. Diese Unterschiede hat die jeweilige Baukultur mit geprägt: das Modell des „niederländischen Bauteams“ steht auch für diesen kooperativen Stil der Zusammenarbeit, während in Großbritannien zahlreiche Einzelunternehmer (Ein-Personen-Gesellschaften) projektorientiert zusammenarbeiten – und der Abstimmungsbedarf beim nächsten Auftrag, der mit einer neu gebildeten „Crew“ begonnen wird, erneut groß ist.

Eine intensive Behandlung weiterer Details, z.B.:

- Verwendung von Mobilkrane statt der in Deutschland üblichen stationären Krane,
- intensive Anwendung des modularisierten Bauens mit zahlreichen Fertig- oder Halbfertigteilen,
- deutlich höherer Vorfertigungsgrad als in Deutschland üblich

und der sich hieraus ergebenden Notwendigkeit eines angepassten Baustellenmanagements sowie die Berücksichtigung der Konsequenzen aus unterschiedlichen technischen Rahmenbedingungen und Bautraditionen würde den Umfang dieser Arbeit sprengen und kann daher hier nicht weiter beschrieben werden.

Fertigstellung einer Baumaßnahme

Innerhalb von 30 Tagen nach Fertigstellung der Arbeiten muss der Bauherr oder ggf.

der Architekt die Fertigstellung gegenüber der Genehmigungsbehörde anzeigen (*déclaration d'achèvement*). Dabei ist ein Muster zu verwenden, das per Ministeriellem Dekret bestimmt wird. Der beauftragte Architekt muss zugleich erklären, dass die Maßnahmen entsprechend der Genehmigung ausgeführt wurden. Die Fertigstellungserklärung ist in drei Exemplaren auszufertigen und im eingeschriebenen Brief mit Rückschein an den Bürgermeister der Gemeinde zu richten, wo das Bauwerk errichtete wurde, oder gegen Quittung bei der Bürgermeisterei zu hinterlegen (Art. R460-2 Code de l'Urbanisme).

Die Behörde erteilt innerhalb von drei Monaten ein *certificat de conformité* (Art. L460-4 Code de l'Urbanisme), wenn der Bau ordnungsgemäß errichtet wurde. Es kann eine staatliche Abnahme vorausgehen (Art. R460-3 Code de l'Urbanisme). Sie ist in den gesetzlich angeordneten Fällen zwingend, also z.B. bei Baumaßnahmen an historischen Monumenten oder an Gebäuden mit großer Höhe (vgl. Art. R460-3 Code de l'Urbanisme). (vgl. Hök, Götz-Sebastian, *Handbuch des Internationalen und Ausländischen Baurechts*, Kap. 10, § 33, Rdnr. 240, Heidelberg 2005)

Markteintrittshemmnis *décennale*

Nach den Recherchen zu dieser Forschungsarbeit lässt sich für verschiedene Einzelgewerke eine *décennale* oftmals ohne größere Probleme abschließen. Allerdings nicht generell.

Sobald ein deutsches Unternehmen als KM-Bauträger (Haupt- bzw. Generalauftragnehmer) auftreten möchte, ist es, unter Berücksichtigung der vorher beschriebenen versicherungstechnischen Situation, so gut wie unmöglich in Frankreich erfolgreich tätig zu sein, da der Erfolg vom Erhalt der *décennale* abhängig ist. Die Veränderung der versicherungstechnischen Situation im Sinne einer einfacheren Handhabbarkeit für ausländische KM-Bauhandwerksbetriebe und -Bauträger in Frankreich muss langfristig angestrebt werden.

5.6 Qualitätssicherung

Von besonderem Interesse bei dieser Untersuchung war u.a. die Recherche wesentlicher Erfolgsfaktoren ausländischer KM-Bauhandwerksunternehmen und -bauer auf deren jeweiligen Heimatmärkten. Nicht überraschen konnte, dass nahezu alle ausländischen Unternehmen jeweils für sich in Anspruch nehmen, höchste Anforderungen

z.B. in folgenden Kategorien zu erfüllen:

- Qualität der Bauplanung
- bautechnisches und -handwerkliches Niveau der Bauausführung
- Termintreue
- Kostenbewusstsein
- Kundenorientierung
- Entwicklung und Anwendung innovativer Bautechnik und Bauverfahren
- Beachtung ökologischer Grundsätze

und dies die Ursache für die eigene Marktakzeptanz und den Erfolg seien.

Auf weitere Aufzählungen wird an dieser Stelle verzichtet, da die Aussagekraft dieser Selbsteinschätzung in Frage gestellt werden darf. Statt dessen wurden deutsche Unternehmen befragt, die bereits Projekte in den untersuchten Ländern realisiert hatten und eine vergleichende Einschätzung hierzu abgeben konnten. Die Ergebnisse sind aus deutscher Sicht sehr ermutigend, denn deutsche Baufachkräfte verfügen in aller Regel über eine mindestens gleichwertige, häufig jedoch über eine deutlich höhere Qualifizierung als ihre ausländischen Kollegen; dies gilt allerdings nur eingeschränkt für spezielle Bauaufgaben, z.B. Sanierungsarbeiten an denkmalgeschützten Bauwerken in Großbritannien oder Wasserhaltungs-/Wasserbauarbeiten in den Niederlanden – hier sind die Anforderungen jeweils sehr hoch, sodass diese Länder über international anerkannte Spezialunternehmen und entsprechend hochqualifiziertes Personal verfügen.

Allgemein gilt jedoch, dass sowohl das niederländische, noch stärker jedoch das britische Gewerbe zulassen, dass Bauunternehmer zahlreiche Gewerke aus einer Hand anbieten, ohne hierfür eine Reihe von Fachzeugissen vorweisen zu müssen.

Ein anderer Aspekt betrifft das Niveau der technischen Bauausführung: hier kommen die besonderen Fähigkeiten deutscher Bauhandwerker (z.B. größere Sorgfalt sowie umfassendere handwerkliche Kenntnisse und Fähigkeiten) nicht immer zum tragen, da die auftraggeberseitige Erwartungshaltung und somit die Anforderungen teilweise deutlich niedriger sind, als in Deutschland üblich (vgl. Kap. „Technische Aspekte“). Folgt man der verbreiteten Definition, wonach Qualität als Grad angesehen wird, in dem die gestellten Anforderungen erfüllt werden, so hat ein Werk dann die geforderte Qualität erfüllt, wenn es die vereinbarten Eigenschaften aufweist – und an diese „vereinbarten

Eigenschaften“ (z.B. Maßabweichungen, Ebenheitstoleranzen, Wärmedämmung und Luftdichtigkeit der Gebäudehülle) werden in den untersuchten Ländern in der Baupraxis weniger strenge Anforderungen gestellt, als in Deutschland.

Zusammenfassend lässt sich aber feststellen, dass nach Einschätzung der befragten Unternehmen und Institutionen das durchschnittliche Qualifikationsniveau der gewerblichen Arbeitskräfte z.B. in den Roh- und Ausbaugewerken in Deutschland höher als in den untersuchten Ländern ist, sodass zumindest in diesem Feld der technisch-handwerklichen Qualifikation keine Notwendigkeit einer zusätzlichen Aus- oder Weiterbildung besteht, um im Auslandsgeschäft erfolgreich sein zu können.

5.7 Monetäre Projektabwicklung

Vor Beginn einer Baumaßnahme und bei Vertragsanbahnung sollte die Form der Bezahlung geklärt werden. In Frankreich und Großbritannien ist im Geschäftsleben die gängigste Art der Zahlungsabwicklung die Zahlung per Scheck. Nicht alle deutschen Banken sind darauf eingerichtet, französische oder britische Schecks entgegenzunehmen. In vielen Fällen erheben deutsche Geldinstitute für die Gutschrift ausländischer Schecks hohe Gebühren. (vgl. bfai, Datenbank: Länder und Märkte „Deutsche Handwerker entdecken Marktchancen in Frankreich“, 28.12.2005) beträchtliche Gebühren. Wichtig für ausländische Unternehmen ist die korrekte Rechnungsstellung.

Folgende Punkte sind zu beachten:

- vollständiger Name und Anschrift des Rechnungsstellers und des Kunden,
- Umsatzsteuer-Identifikationsnummer des Rechnungsstellers,
- bei innergemeinschaftlichen Lieferungen die Umsatzsteuer-Identifikationsnummer des Lieferanten und des Kunden, in Frankreich mit dem Hinweis: „innergemeinschaftliche Lieferung / exonération de TVA“,
- Rechnungsnummer,
- Ausstellungsdatum und bei Rechnungen, die auf elektronischem Wege versendet werden, das Sendedatum,
- Menge und genaue Bezeichnung der gelieferten Waren bzw. der erbrachten Dienstleistungen unter Nennung von Nettoeinzelpreisen,
- der anwendbare Steuersatz,
- Gesamtnettobetrag und Gesamtbetrag Umsatzsteuer,
- eventuelle Preisnachlässe,
- Datum der Lieferung der Ware oder Erbringung der Leistung,

- Zahlungsziel,
- Zahlungsbedingungen,
- Höhe der Verzugszinsen, die ab dem 1.Tag, der auf das in der Rechnung genannte Fälligkeitsdatum folgt, verlangt werden,
- IBAN und BIC der jeweiligen Bank usw.

(vgl. Euro Info Centre Stuttgart, Exportoffensive Handwerk, Länderinformation Frankreich, Stand Februar 2007)

Von ungewohnt „traditionellen“ Zahlungsweisen berichteten vereinzelt Unternehmen in Großbritannien: hier erfolgten Zahlungen – auch in Höhe mehrere Tausend britischer Pfund – in bar „aus dem Koffer“; es wird allerdings angemerkt, dass dies inzwischen eher selten vorkomme.

Die Zahlungsverhalten unterscheiden sich in den Niederlanden nicht wesentlich von den deutschen. Soweit nichts anderes schriftlich vereinbart wurde, ist eine Zahlungsfrist von 30 Tagen vorgesehen; dennoch werden aus der niederländischen Praxis, insbesondere jedoch aus Großbritannien sehr viel längere Zahlungsfristen berichtet. Das Zahlungsziel sollte schriftlich vereinbart werden, dies erleichtert Mahnungen und evtl. Fristsetzungen. Die Befragung deutscher Bauunternehmer ergab, dass niederländische Bauauftraggeber tendenziell als zuverlässigere und pünktlichere Zahler angesehen werden können, als dies bei deutschen Bauherren der Fall ist.

Auskünfte über Vertragspartner können mit Hilfe eines Auszugs aus dem Register bei der zuständigen Kamer van Koophandel erfolgen. Bei der Beurteilung eines Registerauszugs ist zu beachten, dass eine niederländische BV – vergleichbar einer deutschen GmbH – nur mit dem tatsächlich gezeichneten Kapital haftet, nicht jedoch mit dem ausgewiesenen Gesellschaftskapital. Zu beachten ist ferner, dass niederländische Gesellschaften mit beschränkter Haftung verschachtelt sein können; es reicht deshalb oft nicht, Erkundigungen nur über eine Gesellschaft einzuholen.

6 Ableitung/Entwicklung von Handlungs-, Aus- und Weiterbildungskonzepten

6.1 Prüfung des Marktpotenzials sowie der Wettbewerbsfähigkeit

Wie bereits im Kapitel „Europäische Union: Allgemeine Wirtschaftslage und Daten zum Bausektor“ erläutert, stellt sich die Situation der Bauwirtschaft in Europa sehr uneinheitlich dar; wesentliche Voraussetzung für ein angestrebtes Auslandsengagement ist daher eine gründliche und systematische Analyse des jeweiligen Marktes. Nach einer Auswertung von Prognosen der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung eines Landes, die durch zahlreiche Außenwirtschaftsinstitutionen regelmäßig vorgenommen werden – z.B. bfai-Veröffentlichungsreihe „Wirtschaftsdaten“ – ist in einem nächsten Schritt eine branchenspezifische Betrachtung von Bedeutung, bevor dann noch detaillierter Gewerke, Marktnischen und marktgängige Bauleistungen untersucht und mit dem eigenen Leistungsangebot verglichen werden. In der nächsten Phase ist eine Analyse der Konkurrenzsituation sinnvoll, bevor das erzielbare Preisniveau (Preise für Baumaterialien und -geräte, übliche Personalkosten, Verkaufspreise) hinterfragt wird. Aus der Summe dieser Überlegungen resultiert die Erkenntnis, ob – und falls ja, in welchem Grad bzw. Umfang und für welche Bauleistungen – ein Auslandsmarkt von Interesse ist.

6.2 Erfüllung formaler Voraussetzungen

6.2.1 Die EU-Berufsanerkennungsrichtlinie

Nach dem europäischen Gemeinschaftsrecht haben alle Staatsbürger von EU-Staaten das Recht, in einem anderen EU-Staat ein Unternehmen zu gründen (Niederlassungsfreiheit), vorübergehend und gelegentlich Dienstleistungen zu erbringen (Dienstleistungsfreiheit) oder als abhängig Beschäftigte zu arbeiten (Arbeitnehmerfreizügigkeit; für Arbeitnehmer aus den neuen ost- und mitteleuropäischen EU-Staaten gelten noch Übergangsfristen).

Wer in einem anderen EU-Staat beruflich tätig sein will, in dem die Ausübung des jeweiligen Berufs an eine bestimmte Berufsqualifikation geknüpft ist, für den stellt sich die Frage, ob seine eigene Berufsqualifikation in dem anderen EU-Staat als gleichwertig anerkannt wird. Die EU hat deshalb die Voraussetzungen für die Anerkennung von Berufsqualifikationen einheitlich festgelegt. Die EU-Richtlinie über die Anerkennung von Berufsqualifikationen fasst die bisher für einzelne Berufe erlassenen Richtlinien zusammen. Sie regelt für alle in einem EU-Staat reglementierten Berufe, unter welchen Voraussetzungen und nach welchen Verfahren ausländische Berufsqualifikationen an-

erkannt werden.

Die EU-Anerkennungsrichtlinie erfasst sowohl den Fall einer dauerhaften Niederlassung als auch einer bloß vorübergehenden Dienstleistungserbringung in einem anderen EU-Staat. Daneben gilt sie auch für abhängig Beschäftigte, die in einem anderen EU-Staat arbeiten wollen, soweit auch die Tätigkeit als Arbeitnehmer reglementiert ist.

(vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, Dokumentation Nr. 569, Zentralverband des Deutschen Handwerks, „Anerkennung handwerklicher Berufsqualifikationen nach der EU-Anerkennungsrichtlinie“, Februar 2008,

<http://www.bmwi.de/BMWi/Navigation/Service/publikationen.did=239456.html>.

6.2.2 Anerkennung von Berufsqualifikationen bei reglementierten Berufen

Gleichgültig, ob sich ein deutscher Handwerker im EU-Ausland beruflich betätigen will oder ob ein EU-Ausländer in Deutschland in einem zulassungspflichtigen Handwerk arbeiten möchte, wer in einem anderen EU-Staat ein Unternehmen gründen oder dort dauerhaft als abhängig Beschäftigter arbeiten will, benötigt eine Anerkennung seiner Berufsqualifikation, wenn in dem Aufnahmestaat diese Tätigkeit reglementiert ist. Die EU-Anerkennungsrichtlinie sieht hierfür grundsätzlich zwei Möglichkeiten vor: Entweder kann langjährige praktische Berufserfahrung oder die nachgewiesene Ausbildung anerkannt werden.

6.2.3 Nicht reglementierte Berufe

Die selbständige Tätigkeit in einem zulassungsfreien Handwerk oder handwerksähnlichen Gewerbe setzt dagegen – ebenso wie die Arbeit als Arbeitnehmer in einem zulassungspflichtigen Handwerk (mit Ausnahme der Tätigkeit als Betriebsleiter) – keine bestimmte Berufsqualifikation voraus; daher gibt es auch keine Vorschriften über eine Anerkennung ausländischer Berufsqualifikationen in diesem Bereich.

In der Regel kann ein deutscher KMU davon ausgehen, dass das deutsche Ausbildungssystem im Handwerk hochwertig qualifizierte Abschlüsse erbringt, und dass diese Abschlüsse im europäischen Vergleich auf einem hohen Niveau liegen. Um sicher zu gehen, ob die eigene Qualifizierung bei einer Tätigkeit im europäischen Ausland anerkannt wird, gibt es die Möglichkeit neben der Kenntnisnahme der EU-Anerkennungsrichtlinie sich direkt bei der regional zuständigen Handwerkskammer (in Frankreich: chambre de métiers; in Großbritannien: Deutsch-Britische Industrie- und Handelskammer; in den Niederlanden: Deutsch-Niederländische Handelskammer) zu erkundigen, oder unter www.zdh.de.

Reglementierte Berufe in der EU nach Ländern im Internet:

http://ec.europa.eu/internal_market/qualifications/regprof/regprofs/dsp_bycountry.cfm

Reglementierte Berufe in der EU alphabetisch geordnet im Internet:

http://ec.europa.eu/internal_market/qualifications/regprof/professions/dsp_index.cfm

6.2.4 Weitere Bedingungen eines Markteintritts

Wie bereits im Kapitel „Rahmenbedingungen des Markteintritts“ beschrieben, bestehen ggfs. weitere formale Restriktionen, die vor einem Markteintritt zu erfüllen sind (z.B. Einreise-/Arbeitserlaubnis, Nachweise bestehender Sozialversicherungsverhältnisse für entsandte Arbeitnehmer, Registrierungspflichten, Nachweis besonderer Versicherungen, landesspezifische Qualifizierungen vor Arbeitsaufnahme); meist ist die Unterstützung einschlägiger Experten erforderlich, um Kenntnis von diesen Bedingungen zu erlangen, bzw. ihnen zu genügen.

6.3 Unternehmensentwicklung

Unternehmensentwicklung im hier verstandenen Sinne bedeutet, die Organisation des Unternehmens den sich ändernden Gegebenheiten und Erfordernissen anzupassen, da Vorgänge selten völlig identisch ablaufen, Zuständigkeiten sich ändern und unvorhergesehene Ereignisse ein flexibles Handeln erfordern. Insbesondere sofern neue, ungewohnte Aufgaben in einem Unternehmen bewältigt werden sollen – z.B. die Realisierung von Baumaßnahmen unter anderen rechtlichen, organisatorischen und bautechnischen Rahmenbedingungen, wie sie im Auslandsbau auftreten – genügen die eingeübten Verfahrensabläufe den Anforderungen meist nicht mehr, und es sind neue Abläufe mit den entsprechenden Zuständigkeiten und Verantwortlichkeiten festzulegen.

6.3.1 Unternehmensorganisation

Zahlreiche der befragten Unternehmen bezeichneten es als größte Herausforderung, das außenwirtschaftliche Engagement zu verfolgen und gleichzeitig den heimischen Stammbetrieb in bewährter Weise erfolgreich zu führen. Erfahrungsgemäß erfordert der Auslandsbau insbesondere in den Anfängen ein erhebliches Engagement der Unternehmensführung (Aufbau geeigneter Organisationsstrukturen, Planung und Realisierung der eigentlichen Bauprozesse, Kontaktaufbau und Netzwerkpflege); in kleinen und mittleren Bauträger- und Bauhandwerksunternehmen obliegen diese Aufgaben typischerweise dem Unternehmer. Wegen der fehlenden Erfahrung mit der Delegation

von Unternehmensführungsaufgaben und in Unkenntnis des erheblichen Zeitaufwandes machen viele Unternehmer auch die Außenwirtschaft zur „Chefsache“; die Folge ist dann u. U. eine Vernachlässigung des heimischen Betriebes. Ziel einer an außenwirtschaftlichen Belangen orientierten Unternehmensentwicklung muss es daher sein, innerbetriebliche Organisationsstrukturen zu schaffen, die eine arbeitsteilige Aufgabenbewältigung ermöglichen. Erfahrungsgemäß ist dies in Unternehmen mit mehreren Hierarchiestufen wesentlich einfacher; hierbei ist eine mittlere Betriebsgröße, die den Einsatz von Mitarbeitern ermöglicht, die sich gezielt mit den Problemen des Auslandsmarktes beschäftigen, von Vorteil. Ab einer mittleren Betriebsgröße (ca. 20 Mitarbeiter und mehr) ist die Kapazität auf personeller und finanzieller Ebene ausgeprägter, um neben der eigentlichen Bautätigkeit z.B. auch die Präsenz auf den jeweiligen nationalen Messen leisten zu können.

Gerade auch unter Berücksichtigung dieser Aspekte ist es für kleine Unternehmen sinnvoll, sich in Netzwerken oder Kooperationen zusammenzuschließen.

6.3.2 Leistungsprofil des Unternehmens

Eine Analyse des jeweiligen Zielmarktes hat erfahrungsgemäß häufig zu einem Wechsel der Perspektive – auch mit Blick auf das heimische Unternehmen – geführt; der Abstand vom Tagesgeschäft und die strategischen Überlegungen zur Identifikation lukrativer Märkte im Ausland helfen dabei, die (Auslands-)Marktfähigkeit des Leistungsprofils des heimischen Unternehmens kritisch zu hinterfragen. Diese Überlegungen haben mitunter auch zu einer Neu- bzw. Besser-Positionierung des Unternehmens am Heimatmarkt geführt, da die Betriebsblindheit durch im Ausland gewonnene Anregungen überwunden wurde.

Dies ist allerdings lediglich ein positiver Nebeneffekt des eigentlichen Ziels, besonders marktfähige Produkte/Leistungen zu identifizieren. Am Beispiel eines Straßen- und Tiefbauunternehmens wird dies deutlich: So wurde erkannt, dass ein von diesem Unternehmen bislang in Deutschland schon erfolgreich angewandtes Verfahren zur Kanalsanierung in Großbritannien nahezu unbekannt ist; während die Konkurrenz am heimischen deutschen Markt groß ist, hatte das Unternehmen mit diesem Bauverfahren in Großbritannien nahezu ein Alleinstellungsmerkmal, sodass die Absatzmöglichkeiten dort wesentlich besser sind, als in Deutschland; das Angebot speziell für den britischen Markt wurde nach dieser Erkenntnis ausgebaut.

Eine ähnliche Situation stellt sich im Bereich des energieeffizienten Bauens (Neubau) bzw. der energetischen Sanierung (Bauen im Bestand) dar: auch hier verfügen deutsche Unternehmen in der Baupraxis über einen erheblichen Know-how -Vorsprung gegenüber ihrer niederländischen, französischen und insbesondere gegenüber der britischen Konkurrenz. Auf diese Weise kann die Analyse marktfähiger Produkte auch zu einer Anpassung des Leistungsprofils im In- und Ausland führen.

6.3.3 Kooperations- und Geschäftspartner

Für **Bauunternehmen** gibt es insbesondere folgende Möglichkeiten bei der Kooperations- und Geschäftspartnersuche: Kontaktaufnahme und Partnersuche über die Presse und lokale Zeitungen, Internetforen und Handels- bzw. Handwerkskammern sowie spezialisierte Netzwerke. Für Unternehmen im grenznahen Bereich ist die „Mund-zu-Mund-Propaganda“ wichtig.

Bei der Durchführung von Projekten im grenznahen Bereich ist es üblich, sich auf deutsch zu verständigen. Für das Baugenehmigungsverfahren, sofern notwendig, ist es unerlässlich, sich einen französischen Architekten zu suchen (Kammermitglied/*ordre des architectes*).

Für **Architekten** kann es für die Kontaktaufnahme und Partnersuche sinnvoll sein, französische Architekturbüros anzusprechen und seine Leistung anzubieten. Als selbständig agierender Architekt ist die Eintragung in die französische Architektenkammer, die Ausweisung einer französischen Berufshaftpflichtversicherung und die Meldung eines Wohnortes in Frankreich unabdingbar.

Hilfreich bei der Vermittlung geeigneter Kooperations- und Geschäftspartnern sind häufig neben den Außenhandelskammern auch spezielle Geschäftskontaktbörsen – z.B. jene der Bundesagentur für Außenwirtschaft – oder e-trade-center/Marktplätze und Kontaktvermittlungsstellen (z.B. „Geschäfte über die Grenze – Suchmaschine des Projektes b2b-productfinder oder virtueller Marktplatz des Kompetenz-Netzwerks NL/NRW „Inter-NED“).

6.4 Personalentwicklung

Im Rahmen der Personalentwicklung werden Mitarbeiter qualifiziert um ihre Fähigkeiten an neue berufliche Erfordernisse anzupassen; im Bereich des Auslandsbaus durch

deutsche KM-Bauhandwerksunternehmen und -Bauträger steht dabei die Vermittlung von Wissen und Fertigkeiten im Vordergrund, die – wie die Befragungen ergeben haben – weit überwiegend nicht handwerklich-technisch geprägt sind, da in diesen Bereichen nahezu keine Defizite deutscher Fachkräfte gegenüber ihren ausländischen Mitbewerbern existieren. Ausnahmen bestehen in hochspezialisierten Gewerken und Tätigkeitsbereichen, z. B. bei der Restaurierung denkmalgeschützter Bauwerke. Demgegenüber wurde zumeist angeregt, das Hauptaugenmerk der Personalentwicklung auf Sprache und kommunikative Fähigkeiten, sowie die Bereitschaft zur Kooperation, Offenheit und Flexibilität zu legen.

6.4.1 Sprach- und Kommunikationsfähigkeit

Deutschland ist „Exportweltmeister“ und somit bestehen zahllose globale Verflechtungen; z.B. ist Frankreich der wichtigste Handelspartner Deutschlands und in Europa die zweitgrößte Industrienation; auch für die Niederlande ist Deutschland der wichtigste Handelspartner; dennoch bestehen Defizite im gegenseitigen Verständnis füreinander, die nicht alleine durch die bestehende Sprachbarriere begründet sind.

Wenn KMUs als Bauunternehmer, Bauträger/Generalunter-/übernehmer im Ausland tätig werden wollen, ist es von elementarer Bedeutung, die Mentalität der jeweiligen Landesbevölkerung zu kennen und zu verstehen. Basis dieses gegenseitigen Verständnisses ist jedoch die erfolgreiche Bewältigung von Gesprächssituationen auf der Baustelle/im Beruf und im Alltag durch Kommunikation in der jeweiligen Landessprache. Zur Vorbereitung auf gängige Gesprächssituationen im Alltag sollte daher „small talk“ und das Führen eines unverbindlichen Gespräches zur Kontaktaufnahme ebenso geübt werden, wie berufsbezogene Sachverhalte und Problemstellungen zu schildern und zu diskutieren. Neben den allgemeinsprachlichen Fremdsprachenkenntnissen ist hierfür auch bau-fachspezifisches Vokabular erforderlich, das teilweise bereits in speziellen Veranstaltungen z.B. durch berufsständische Organisationen oder Fachverbände angeboten werden; beispielhaft seien an dieser Stelle genannt:

- Online-Sprachkurs: Englisch für Tischler; Veranstalter: Fachverband Tischler NRW
- Technical English für das Baugewerbe; Veranstalter: Bildungszentren des Baugewerbes, Krefeld
- English for Business – Sprachkurs Wirtschaftsenglisch; Veranstalter: Handwerkskammer Emscher-Lippe-Region, Gelsenkirchen
- Intensivtraining Niederlande – Sprache und Geschäftskultur; Veranstalter: Business

Alliance Niederlande Deutschland, Oosterhout Nijmegen

- Niederländische Sprache und Kultur; Veranstalter: Deutsch-Niederländische Handelskammer; Veranstaltungsort: Mönchengladbach

Die dargestellten Kurse umfassen zwischen ca. 30 Stunden (zwei Monate á 4 Samstage á ca. 4 Stunden) und ca. 200 Stunden (halbjähriger Online-Sprachkurs mit freier Zeiteinteilung und drei Präsenztagen).

Beispielhaft sei an dieser Stelle auch ein Projekt des finnischen regionalen Berufsausbildungszentrums „Keuda“ genannt; hierbei wurde ein Infofächer erstellt, der ca. 80 bauspezifische Werkzeuge bildhaft darstellt und jedes Werkzeug in sieben verschiedenen Sprachen benennt (finnisch, schwedisch, russisch, dänisch, deutsch, englisch und französisch). Der Fächer hat die kompakten Abmessungen 18x6x1 cm und kann mittels einer Schlaufe z.B. am Gürtel getragen werden.



Abbildung 29: Infofächer aus dem Projekt des finnischen regionalen Berufsausbildungszentrums „Keuda“, Bild 1: Einzelne Handwerkszeuge



Abbildung 30: Infofächer aus dem Projekt des finnischen regionalen Berufsausbildungszentrums „Keuda“, Bild 2: Umfangsdarstellung

Neben den oben genannten reinen Sprachkursen werden weitere, das gegenseitige Verständnis fördernde Kurse angeboten, z.B.:

- Workshop „Wie Positioniere ich mich erfolgreich in den Niederlanden“; Veranstalter: IHK Neuss
- Seminar „Erfolgreich Verträge schließen mit Niederländern“; Veranstalter: Deutsch-Niederländische Handelskammer; Veranstaltungsort: Düsseldorf
- Seminar „Niederlande Knigge“; Veranstalter: Deutsch-Niederländische Handelskammer; Veranstaltungsort: Bocholt
- Seminar „Andere Länder, andere Sitten – Auslandsgeschäft erfolgreich meistern“; Veranstalter: Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks; Veranstaltungsort: Duisburg

Nach übereinstimmender Einschätzung zahlreicher der befragten Unternehmer ist der Besuch solcher Veranstaltungen sehr hilfreich, Fallstricke und Stolperfallen der Kommunikation zu vermeiden. Allerdings existieren bislang erst einige dieser auf die jeweiligen Erfordernisse von KMU-Bauhandwerkern und -Bauträgern zugeschnittenen Fort-

bildungsmöglichkeiten; dieses Angebot zu erweitern und zu vertiefen wird von etlichen der befragten Unternehmer angeregt.

6.4.2 Internationalisierung der Ausbildung

Anders als auf akademischer Ebene, wo durch den Bologna-Prozess international vergleichbare Studienabschlüsse auch in Deutschland eingeführt wurden – z.B. durch die Umstellung von Diplom-Studiengängen auf Bachelor-/Master-Studiengänge – und anders als im Bereich internationaler Schulleistungsuntersuchungen (z.B. Programme for International Student Assessment – PISA) erfolgen im Bereich der (bau-) handwerklichen Ausbildungen kaum vergleichende Untersuchungen auf internationaler Ebene. Europäische Berufswettbewerbe wie z.B. die im 2-Jahres-Rythmus stattfindende „Europameisterschaft der Zimmerer“ stellen eine Ausnahme dar und haben eher „Event-Charakter“, als dass sie tatsächlich einem Vergleich nationaler Ausbildungsniveaus dienen.

Vor diesem Hintergrund ist eine massive Stärkung der Bestrebungen um eine Internationalisierung der gewerblichen Ausbildung zu fordern. Alle befragten Unternehmen halten es für erstrebenswert, dass bereits während der Ausbildung Zusatzqualifikationen erlangt werden, die Handlungsbezüge zu den Themenfeldern „In Fremdsprachen kommunizieren“, „Europäisches Waren-, Wirtschafts- und Handwerksrecht berücksichtigen“, „Interkulturelle Kompetenzen anwenden“ sowie „Europa- und länderkundliche Daten nutzen“ aufweisen, wie dies z.B. bei der Zusatzqualifikation „Europaassistent/-in im Handwerk“ der Fall ist.

Europaassistent im Handwerk

Hierbei wird leistungsstarken Schulabgängern die Möglichkeit eröffnet, bereits während der dualen Erstausbildung interkulturelle Kompetenzen aufzubauen, ihre Fremdsprachenkenntnisse zu verbessern und sich fachlich über die Erstausbildung hinaus zu bilden. Die Qualifikation wird im Rahmen des Differenzierungsbereichs der Berufsschule über zwei Jahre vermittelt; mit Beginn des 2. Halbjahres im 1. Ausbildungsjahr erhalten die Auszubildenden zusätzlich durchschnittlich zwei Stunden Unterricht pro Woche in der Berufsschule. Hierbei lernen die Auszubildenden z.B.:

- im Fremdsprachenbereich:

- gängige Gesprächssituationen im Alltag zu bewältigen
- das berufliche Umfeld zu präsentieren und die eigene berufliche Situation darzustellen
- berufsbezogene Sachverhalte und Problemstellungen zu verfassen und wiederzugeben
- die Arbeitsaufnahme im Ausland zu planen
- im Bereich des europäischen Waren- und Wirtschaftsrechts:
 - allgemeine Vorschriften des Waren- und Dienstleistungsverkehrs zu kennen und dem eigenen Gewerk zuzuordnen
 - Produkt- und Herstellungsnormen zu kennen und im eigenen Berufsalltag einzuordnen
 - Auslandskontakte anzubahnen
 - das eigene Unternehmen ausländischen Gesprächspartnern vorzustellen
 - die Durchführung von Auslandsgeschäften schrittweise zu planen
- im Bereich der Anwendung interkultureller Kompetenzen:
 - eine persönliche private oder berufliche Begegnung im Ausland zu gestalten
 - Verhaltensoptionen und berufsspezifische Problemstellungen zu entwickeln
 - die Bedingungen der Arbeit im europäischen Ausland zu kennen und zu berücksichtigen
- im Bereich der Nutzung europa- und länderkundlicher Daten:
 - die relevanten Daten des Ziellandes zu kennen und zum eigenen Land und zur EU in Beziehung zu setzen
 - allgemeine und gesetzliche Bedingungen des neuen Lebensbereiches vor Ort zu kennen.

Ein in einem Betrieb zu absolvierendes Auslandspraktikum rundet die Zusatzqualifikation ab.

Daneben sind Programme zu begrüßen, die ebenfalls der Mobilitätsförderung dienen, die jedoch ein niedrigschwelliges Angebot darstellen, da sie keine langjährige Zusatzausbildung umfassen. Ein Beispiel hierfür ist das Programm „let's go“.

let's go – Auslandspraktika in der handwerklichen Ausbildung

Dieses Förderprogramm bietet Auszubildenden die Möglichkeit, einzeln und ohne Anbindung an eine Gruppenmaßnahme ein dreiwöchiges Betriebspraktikum in den Zielländern Finnland, Frankreich, Italien, Niederlande, Norwegen, Polen, Portugal, Spanien und Türkei zu absolvieren. Bei entsprechender Eigeninitiative können darüber hinaus Praktika in anderen EU-Ländern sowie in Island oder Liechtenstein gefördert werden. Die Förderung bzw. Hilfestellung beinhaltet dabei:

- Unterstützung bei der Suche nach einem Praktikumsplatz
- finanzielle Unterstützung (maximal 300,- €) für die interkulturelle und sprachliche Vorbereitung des Auslandspraktikums
- länderabhängige Pauschalbeträge für Reisekosten, Unterkunft und Verpflegung (Zuschuss für einen dreiwöchigen Aufenthalt z.B. in Frankreich: 750,- €, Niederlande: 693,- €; die Pauschalbeträge richten sich nach den jeweiligen Lebenshaltungskosten in den jeweiligen Ländern) Abschluss einer Kranken-, Unfall- und Haftpflichtversicherung
- Information und Beratung bei Fragen rund um ein Auslandspraktikum.

Zu den Teilnahme- bzw. Fördervoraussetzungen zählen:

- ein bestehendes Ausbildungsverhältnis mit einem Handwerksbetrieb (duale Ausbildung)
- die Zustimmung dieses Ausbildungsbetriebes
- die Zustimmung der Berufsschule
- das Mindestalter von 18 Jahren bei der Ausreise, sowie
- eine positive Beurteilung der Bewerbungsunterlagen (Bewerbungsbogen, Referenzschreiben vom Ausbildungsbetrieb, Referenzschreiben der Berufsschule, Lebenslauf in englischer Sprache) durch das let's-go!-Team

Zur Senkung der Hemmschwelle, diese Art des Auslandspraktikums in Erwägung zu ziehen, wurde unter der Internet-Seite www.lets-go-azubi.de eine Informations- und Erfahrungsaustauschplattform eingerichtet, die u.a. Praktikumsberichte, Bilder und ein Verzeichnis verschiedener Informations- und Kontaktstellen umfasst.

Grundsätzlich werden Auslandspraktika schon während der Berufsausbildung begrüßt, da die Teilnehmer dabei soziale Kompetenzen entwickeln, selbständiges Arbeiten ler-

nen, ihre Fremdsprachenkenntnisse verbessern und nicht zuletzt den „persönlichen Horizont“ erweitern. Ansprechpartner für interessierte Betriebe oder Auszubildende sind die programmdurchführenden Institutionen – z.B. für „let's go“: Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks – oder die Außenwirtschaftsberater der Handwerkskammern.

Daneben bieten einzelne Berufsbildungszentren des Bauhandwerks die Möglichkeit, spezifische Auslandsqualifikationen als Bestandteil der beruflichen Aus- und /oder Weiterbildung zu erlangen. So nehmen z.B. die „Berufsbildungszentren des Baugewerbes“ in Krefeld, Düsseldorf und Wesel seit mehr als 20 Jahren auf internationaler Ebene an einem Austausch zu Berufsbildungsfragen teil, bei dem Multiplikatoren, Bildungseinrichtungen, aber auch Poliere, Baufacharbeiter und Auszubildende beteiligt sind. In diesem Rahmen verbrachten seit 1994 ca. 500 Auszubildende dieser Berufsbildungszentren mehrwöchige – meist dreiwöchige – Auslandsaufenthalte, die weit überwiegend Baustellentätigkeiten umfassten. So sind alleine in 2009 drei Aufenthalte in Italien geplant, bei denen die jeweiligen Teilnehmer gemeinsam mit italienischen Bau-Auszubildenden ein in Staatsbesitz befindliches, denkmalgeschütztes Anwesen nahe Florenz sanieren, das dem italienischen Bildungsträger zu Ausbildungszwecken überlassen wurde. Bei dieser Gelegenheit sollen z.B. insbesondere manuelle Fertigkeiten vermittelt werden zur

- Herstellung von Bruchstein-Mauerwerk für Auszubildende des Maurerhandwerks
- Verarbeitung von Terrakotta-Fliesen für Auszubildende des Fliesen-, Platten- und Mosaikleger-Handwerks, sowie
- Stuckarbeiten für Auszubildende des Stuckateur-Handwerks.

Dabei wird insbesondere die Vermittlung solcher Kenntnisse und Fertigkeiten angestrebt, die in Deutschland nur eingeschränkt vermittelt werden können bzw. selten zur Anwendung kommen und somit landesspezifische Besonderheiten der italienischen Bauausführung darstellen.

Internationaler Lehrlingsaustausch am Beispiel Frankreich

Berufseinsteigern aus Deutschland mit guten Französischkenntnissen wird u. a. die Möglichkeit geboten, in Frankreich eine anerkannte Handwerker Ausbildung in ausgewählten Berufen – z. B. Zimmerer, Dachdecker, Maurer, Stuckateur – zu absolvieren, die sowohl in Frankreich, wie auch in Deutschland anerkannt wird. Projektpartner sind

auf deutscher Seite der Zentralverband des Deutschen Handwerks, auf französischer Seite die gemeinnützige Handwerker-Vereinigung „Compagnons du Devoir“.

Daneben fördert das Deutsch-französische Sekretariat (DSF/SFA) mit Sitz in Saarbrücken Gruppenaustauschprogramme in der Aus- und Weiterbildung mit einer Mindestaufenthaltsdauer von drei Wochen.

Internationaler Lehrlingsaustausch am Beispiel Niederlande

Das von inWEnt (Internationale Weiterbildung und Entwicklung gGmbH) betreute deutsch-niederländische Austauschprogramm BAND richtet sich an Auszubildende, die eine Erstausbildung im dualen System absolvieren sowie an betriebliche Ausbilder und Ausbildungspersonal in über- und außerbetrieblichen Ausbildungsstätten. Auszubildende erhalten dabei die Möglichkeit, einen bis zu 12 Wochen langen Abschnitt ihrer Ausbildung im Partnerland zu absolvieren; Ausbildern wird ein ein- bis zweiwöchiger Auslandsaufenthalt (Ausbilderhospitation) ermöglicht.

Internationaler Lehrlingsaustausch am Beispiel Großbritannien

Das zwischen Deutschland und Großbritannien bestehende Programm „Training Bridge“ fördert ebenfalls den bilateralen Austausch zwischen Auszubildenden sowie Ausbildern. Der im Ausland (England, Schottland oder Wales) zu verbringende Zeitraum beträgt für Auszubildende zwischen drei und sechs Wochen, Ausbilder hospitierten ein bis zwei Wochen in einer britischen Ausbildungsstätte. Das Programm wird – wie auch das Niederlande-Projekt BAND - von inWEnt betreut.

6.4.3 Personalbeschaffung und -qualifizierung

Die Prämisse, dass der Erfolg eines Unternehmens wesentlich durch seine Mitarbeiter begründet wird, gilt in besonderem Maße auch für den Auslandsbau; das selbständige Treffen von Entscheidungen, das Arbeiten unter ungewohnten Rahmenbedingungen und evtl. nach zuvor unbekanntem Regelwerken, die fremde Sprache und Umgebung – diese Umstände stellen für die meisten Arbeitnehmer eine zusätzliche Belastung dar. Vor diesem Hintergrund ist eine vorausschauende Personalplanung von besonderer Bedeutung; bereits vor der Einstellung sollten auch jene Qualifikationen der Bewerber hinterfragt werden, die im Auslandsbau eine besondere Rolle spielen, z.B. Erfahrung

mit Auslandstätigkeiten, Sprachkenntnisse, Reisebereitschaft, Flexibilität im Arbeitsalltag/vielseitige Einsetzbarkeit. Allerdings wird von etlichen der befragten Unternehmern berichtet, dass die gegenwärtige Arbeitsmarktsituation eine gezielte Auswahl besonders geeigneter Bewerber eher nicht ermöglicht; daher wird meist die Qualifizierung der bereits im Betrieb Beschäftigten angestrebt, um sie in die Lage zu versetzen, die spezifischen Herausforderungen des Auslandsbaus zu meistern. Diese Qualifizierung hat insbesondere die Inhalte:

- Vermittlung allgemeiner sowie fachspezifischer Sprachkompetenz (Sprachkurse)
- Vermittlung interkultureller Kompetenzen (berufs- und kulturspezifische Fachkenntnisse, z.B. Vergleich der historischen Entwicklung des Berufsbildes in den unterschiedlichen Ländern)
- Training interkultureller Kompetenz (soziale und kommunikative Fähigkeiten, z.B. Zusammenarbeit in multikulturellen Teams)
- Vermittlung besonderer fach- oder landesspezifischer Anforderungen, z.B. von deutschen Regelwerken abweichende Bauausführung in den Niederlanden (Isolierung von Fundamenten), umfassende Schulungen zu Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz in Großbritannien (eintägige H&S-Schulungen für jeden auf der Baustelle Beschäftigten, fünftägige H&S-Schulung für Baustellenführungspersonal)

Unterstützung erfahren Unternehmer auch hier u. a. durch ein EU-Programm zur Mobilitätsförderung: das Projekt „Leonardo da Vinci“ ist Teil des europäischen Programms für lebenslanges Lernen und fördert die grenzüberschreitende Zusammenarbeit in der beruflichen Aus- und Weiterbildung. Im Rahmen dieses Projektes werden z.B. Hinweise für die Durchführung beruflicher Auslandsaufenthalte gegeben, um, Personal international zu qualifizieren. Hinweise zu weiteren Qualifizierungserfordernissen und -möglichkeiten geben auch die deutschen Außenhandelskammern sowie die Außenwirtschaftsberater der Handwerkskammern und einzelner Fachverbände (z.B. Auslandsbau-Verband).

Beurteilung von Arbeitnehmerqualifikationen mit Hilfe der „europass“ - Dokumente

Durch das „Nationale Europass Center“ in der „Nationalen Agentur Bildung für Europa“ beim Bundesinstitut für Berufsbildung (NA beim BIBB) wird das europass-Projekt betreut, das mit seinen verschiedenen Bausteinen ein Instrumentarium bietet, im In- und Ausland erlangte Qualifikationen und Fähigkeiten zu dokumentieren und so darzustellen, dass sie europaweit verständlich sind. Der europass soll somit Türen öffnen

zum Lernen und Arbeiten in Europa, da er ein umfassendes Gesamtbild der Kompetenzen und Qualifikationen einzelner Personen abbildet und deren Vergleichbarkeit im europäischen Kontext erleichtert.

In besonderer Weise für Bewerbungen geeignet sind z.B. die Dokumente „europass-Lebenslauf“ sowie „europass-Sprachenpass“. Während der Lebenslauf in chronologischer Form die erworbenen Qualifikationen und Kompetenzen darstellt und somit ein umfassendes Profil des Bewerbers abbildet, erlaubt der Sprachenpass eine sehr differenzierte, jeweils sechsstufige Beurteilung in den Kategorien „Verstehen“ (Hören/Lesen), „Sprechen“ (an Gesprächen teilnehmen/ zusammenhängendes Sprechen) und „Schreiben“.

Der europass-Mobilität enthält Inhalte, Ziele und Dauer konkreter Auslandsaufenthalte und dokumentiert im Ausland gemachte Lebenserfahrungen jeder Art, jeden Niveaus und jeder Zielsetzung. So erfolgt z. B. auch eine detaillierte Beschreibung zu:

- ausgeführten Tätigkeiten und Aufgaben
- erworbenen beruf-fachlichen Fähigkeiten und Kompetenzen
- erworbenen Sprachkenntnissen
- erworbene Informations- und Kommunikationstechnologie-Kompetenzen (IKT)
- erworbene organisatorische Fähigkeiten und Kompetenzen
- erworbene soziale Fähigkeiten und Kompetenzen
- erworbene sonstige Fähigkeiten und Kompetenzen

Zur Vergleichbarkeit akademischer Abschlüsse – z.B. Bauingenieure oder Architekten – dient das Dokument „europass-Diplomzusatz“; hierbei werden Dauer, Art und Niveau der Ausbildung und des Studiengangs detailliert beschrieben, um im internationalen Kontext die Vergleichbarkeit von Studienabschlüssen im Hochschulbereich zu ermöglichen.

Als weiteres europass-Dokument dient die europass-Zeugnis erläuterung einer Beschreibung der länderspezifischen Standards des jeweiligen Ausbildungsberufes. Dabei liefert eine Kurzbeschreibung die durch die Berufsausbildung erworbenen Kenntnisse, Fertigkeiten und Kompetenzen einschließlich ergänzender Informationen zu Dauer, Art und Niveau der Ausbildung sowie zum Bildungsgang, auf dem diese erreicht werden kann. Weiter gibt sie Hinweise zu typischen Branchen und Tätigkeitsfeldern, für die diese Berufsausbildung qualifiziert, sowie zur Bewertungsskala der Benotung.

Für die Ausbildungsberufe „Beton- und Stahlbetonbauer“ sowie „Baugeräteführer“ sind beispielhaft zwei europass-Zeugniserklärungen dargestellt:



Zeugniserläuterung (*)



Deutschland

1. BEZEICHNUNG DES ZEUGNISSES (DE)
Abschlussprüfung / Gesellenprüfung im staatlich anerkannten Ausbildungsberuf Beton- und Stahlbetonbauer/Beton- und Stahlbetonbauerin

2. ÜBERSETZTE BEZEICHNUNG DES ZEUGNISSES (..)
Diese Übersetzung besitzt keinen Rechtsstatus

3. PROFIL DER BERUFLICHEN HANDLUNGSFÄHIGKEIT
<ul style="list-style-type: none"> • Selbständiges Durchführen der Arbeiten auf der Grundlage von technischen Unterlagen und von Arbeitsaufträgen allein und in Kooperation mit anderen • Planen und Koordinieren der Arbeit, Abstimmen mit den am Bau Beteiligten • Einrichten von Baustellen • Ergreifen von Maßnahmen zur Sicherstellung des Arbeitsablaufes, zur Sicherheit und zum Gesundheitsschutz bei der Arbeit sowie zum Umweltschutz auf der Baustelle • Prüfen der Arbeiten auf fehlerfreie Ausführung, Dokumentieren der Arbeit • Durchführen von qualitätssichernden Maßnahmen • Berechnen der erbrachten Leistung und Übergeben der geräumten Baustelle • Einsetzen von Geräten und Maschinen • Auf- und Abbau von Arbeits-, Schutz- und Traggerüsten und Einmessen von Bauwerken und Bauteilen • Herstellen von Rahmen-, Großflächen- und Sonderschalungen für Fundamente, rechteckige Stützen und Balken, gegliederte Bauteile sowie für ebene und gebogene Wände und Decken • Aufbauen, Versteifen und Abspannen der Bauteile, Herstellen von Schalungen für sichtbaren Beton, konische Formen, Stützenköpfe, Podeste, gerade und gewendelte Treppenläufe her • Herstellen und Einbauen von Bewehrungen und Vorfertigen von Bewehrungseinheiten • Einbauen von Spannstählen mit Verankerungselementen • Prüfen von Frisch- und Festbeton • Fördern, Einbringen, Verdichten und Nachbehandeln von Beton und Bearbeiten der Oberfläche von Hand und mit Hilfe von Maschinen • Bearbeiten von Betonoberflächen nach gestalterischen Gesichtspunkten • Unterfangen von Gebäudeteilen • Herstellen, Lagern, Transportieren und Einbauen von Stahlbetonfertigteilen • • Abdichten von Bauwerken aus Beton und Stahlbeton gegen nichtdrückendes Wasser • Herstellen von Außen- und Innenwänden mit unterschiedlichen Steinen und Platten in unterschiedlichen Verbandsarten • Einbauen von Dämmstoffen für den Wärme-, Kälte-, Schall- und Brandschutz • Prüfen von Betonoberflächen auf Schäden und Durchführen von Instandhaltungs- und Sanierungsarbeiten an Beton- und Stahlbetonbauteilen • Durchführen von angrenzenden Arbeiten in den Gewerben des Ausbaus und des Tiefbaus

4. BERUFLICHE TÄTIGKEITSFELDER
Sie arbeiten überwiegend in Baubetrieben im Hochbau oder Fertigteilbau, z.B. für den Wohnungs-, Büro-, Verwaltungs- und Gewerbebau. Außer im Baugewerbe können Beton- und Stahlbetonbauer/innen auch in der Beton- und Fertigteilherstellung beschäftigt sein.

<p>Erläuterung</p> <p>Dieses Dokument wurde entwickelt, um zusätzliche Informationen über einzelne Zeugnisse zu liefern. Es besitzt selbst keinen Rechtsstatus. Die vorliegende Erläuterung bezieht sich auf die Entschlüsse 93/C 49/01 des Rates vom 3. Dezember 1992 zur Transparenz auf dem Gebiet der Qualifikationen und 96/C 224/04 vom 15. Juli 1996 zur Transparenz auf dem Gebiet der Ausbildungs- und Befähigungsnachweise, sowie auf die Empfehlung 2001/613/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 10 Juli 2001 über die Mobilität von Studierenden, in der Ausbildung stehenden Personen, Freiwilligen, Lehrkräften und Ausbildern in der Gemeinschaft.</p> <p>Weitere Informationen zum Thema Transparenz finden Sie unter: www.cedefop.eu.int/transparency</p> <p>© Europäische Gemeinschaften 2002</p>
--

Abbildung 31: europass-Zeugniserläuterung „Beton- und Stahlbetonbauer(in)“

	<h2 style="margin: 0;">Zeugniserläuterung ^(*)</h2>	 Deutschland
1. BEZEICHNUNG DES ZEUGNISSES (DE)		
Abschlussprüfung im staatlich anerkannten Ausbildungsberuf Baugeräteführer / Baugeräteführerin		
2. ÜBERSETZTE BEZEICHNUNG DES ZEUGNISSES (..)		
Diese Übersetzung besitzt keinen Rechtsstatus		
3. PROFIL DER BERUFLICHEN HANDLUNGSFÄHIGKEIT		
<ul style="list-style-type: none"> • Selbständiges Durchführen der Arbeit in dem jeweiligen Tätigkeitgebiet anhand von technischen Unterlagen und aufgrund von Anweisungen • Berücksichtigen von wirtschaftlichen und ökologischen Belangen und Bewerten des Arbeitsergebnisses auf der Grundlage der Qualitätssicherung • Planen der Arbeit • Einrichten und Sichern von Baustellen • Auf- und Abbauen von Arbeits- und Schutzgerüsten • Verarbeiten von Bau- und Bauhilfsstoffen • Arbeiten in der Bautechnik • Handhaben von Vermessungsgeräten • Be- und Verarbeiten von Metallen und Kunststoffen • Handhaben von Bauteilen, Baugruppen und Systemen von Baugeräten • Inbetriebnehmen, Führen und Außerbetriebnehmen von Baugeräten • Warten von Baugeräten nach Betriebsvorschriften • Feststellen von Störungen und Einleiten von Maßnahmen zur Fehlerbeseitigung an Baugeräten • Instandsetzen von Bauteilen und Baugruppen an Baugeräten • Beachten der Arbeitssicherheits-, Gesundheitsschutz- und Umweltschutzbestimmungen 		
4. BERUFLICHE TÄTIGKEITSFELDER		
Baugeräteführer/innen sind vor allem bei Betrieben und Unternehmen des Hoch- und Tiefbaus sowie Straßen- und Spezialtiefbaus beschäftigt.		
<p>(*) Erläuterung</p> <p>Dieses Dokument wurde entwickelt, um zusätzliche Informationen über einzelne Zeugnisse zu liefern. Es besitzt selbst keinen Rechtsstatus. Die vorliegende Erläuterung bezieht sich auf die Entschlüsse 93/C 49/01 des Rates vom 3. Dezember 1992 zur Transparenz auf dem Gebiet der Qualifikationen und 96/C 224/04 vom 15. Juli 1996 zur Transparenz auf dem Gebiet der Ausbildungs- und Befähigungsnachweise, sowie auf die Empfehlung 2001/613/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 10. Juli 2001 über die Mobilität von Studierenden, in der Ausbildung stehenden Personen, Freiwilligen, Lehrkräften und Ausbildern in der Gemeinschaft.</p> <p>Weitere Informationen zum Thema Transparenz finden Sie unter: www.cedefop.eu.int/transparency</p> <p>© Europäische Gemeinschaften 2002</p>		

Abbildung 32: europass-Zeugniserläuterung „Baugeräteführer(in)“

Projekt „Chance Europa – Chance Europe“

Diese von der EU geförderte Informationskampagne hat die Steigerung der Mobilität von Handwerksbetrieben zum Ziel und richtet sich insbesondere an Auszubildende, junge Handwerker sowie deren Arbeitgeber in kleinen und mittleren Handwerksbetrieben. Mit Hilfe verschiedener Informationsangebote (z.B. Internetplattform, Filme mit Best-Practice-Beispielen) und einem Wettbewerb, der Handwerksunternehmen auszeichnet, die den grenzüberschreitenden Austausch ihrer Mitarbeiter fördern, werden Hilfestellungen im Rahmen dieses deutsch-französischen Projektes gegeben.

Wandergesellen im Handwerk

Auf Regelungen des 12. Jahrhunderts geht die Wanderschaft – auch als „Walz“, „Stör“ oder „Tippelei“ bezeichnet – zurück, die junge Handwerker nach Abschluss ihrer Ausbildung mindestens drei Jahre praktizieren mussten. Während der Wanderschaft erfolgte eine „praxisnahe Lebensschule“, die einerseits als charakterbildende Maßnahme, andererseits aber insbesondere auch als Gelegenheit zum Kennenlernen fremder Kulturen und Arbeitstechniken angesehen wurde. Die Walz dient nicht der monetären Gewinnerwirtschaftung; auch dürfen aus dem Arbeitslohn keine Ersparnisse erzielt werden. Die Regelung, dass lediglich die notwendigsten Sachen (Werkzeuge, Wäsche, Pflegeutensilien) in einem Bündel – dem „Charlottenburger“ - mitgeführt werden dürfen, sowie der Umstand, dass das Reisen mit öffentlichen Verkehrsmitteln verpönt ist, verdeutlicht, dass es sich bei der traditionellen Walz keinesfalls um eine Reise im touristischen Sinne handelt; sie dient vielmehr dem Erwerb von „Menschenkenntnis“ bzw. interkultureller Kompetenz.

In einzelnen Baugewerken – z. B. Zimmerer- und Schieferdeckergesellen, Maurer- und Steinhauergesellen – ist die Walz auch heute noch möglich, wenngleich ihre Bedeutung stark nachgelassen hat. Dennoch verfügen Wandergesellen – insbesondere wenn sie ihre Wanderjahre im Ausland verbracht haben – über erhebliche interkulturelle Kompetenzen sowie Durchsetzungsfähigkeit, die im Auslandsbau häufig sehr hilfreich sind.

Auf eine ausführliche Behandlung weiterer Programme, die Informationen für Arbeitnehmer zum Themenkomplex „Leben und Arbeiten im Ausland“ bieten, wird an dieser Stelle verzichtet, da sie sich überwiegend nicht an Unternehmer, sondern direkt an z. B. auswanderungswillige oder im Ausland Arbeit suchende Personen richtet. Aus

Gründen der Vollständigkeit seien hier z. B. genannt:

- „Mobil in Europa“ - Europaservice der Bundesagentur für Arbeit
- „Europa kommt – gehen wir hin!“ der Zentralstelle für internationale Arbeitsvermittlung der Bundesagentur für Arbeit
- „Raus von Zuhause“, eine deutsche Nationalagentur für internationale Begegnungen und Auslandsaufenthalte junger Leute
- „go4europe - Jugend für Europa“ für junge Leute zwischen 18 und 25 Jahren, die im europäischen oder außereuropäischen Ausland einen Freiwilligendienst leisten wollen.

6.4.4 Vorschläge zur Steigerung transnationaler Ausbildung in KMU-Bauhandwerksbetrieben

Auf der Basis erster Austauschprogramme für die Bauausbildung in Europa entstand 1986 das Netzwerk RE.FORM.E, dem gegenwärtig elf Organisationen der Berufsausbildung im Baugewerbe angehören; jede dieser Organisationen ist wiederum in regionale und/oder nationale Netzwerke eingebunden, sodass zahlreiche europäische Länder - nämlich Belgien, Deutschland, Finnland, Frankreich, Italien, Portugal, Schweden, Schweiz, Spanien und Portugal - repräsentiert werden. Zielsetzung von RE.FORM.E ist es, auf gemeinsamer europäischer Ebene die Annäherung von Jugendlichen, Fachleuten und Ausbildern zu fördern auf den Gebieten der Restaurierung des architektonischen Erbes sowie des Neubaus.

Vor dem Hintergrund des großen Erfahrungsschatzes der Partnerorganisationen mit Fragen der transnationalen Ausbildung wurden Forderungen gegenüber der Europäischen Union formuliert, die auf eine Nachbesserung des Mobilitätsförderprogramms Leonardo da Vinci zielen; im Detail wurden folgende Punkte angesprochen:

- „Zu den vordringlichen Änderungen gehört unbedingt eine Nachbesserung der Finanzausstattung
- Um das gesteckte Ziel einer größeren Mobilität zu erreichen, bedarf es eines nachfrageorientierten Designs des Förderprogramms. Die beiden zentralen Nachfragegruppen stellen dabei die Unternehmen und die Auszubildenden dar.
- Das Programm muss sich daher konsequent an deren Bedürfnissen ausrichten.
- Das schließt die Verringerung der Komplexität des Programms und des Verwaltungsaufwandes ein.

Die qualitative Güte eines Mobilitätsprogramms lässt sich auch an seinem zielgrup-

penadäquaten Zuschnitt bemessen. Zunächst muss man mehrheitlich die Mittel auf diejenigen Gruppen konzentrieren, deren zahlenmäßiges Potenzial das größte ist. Deswegen sollten einerseits Auszubildende und junge Arbeitnehmer, andererseits die KMU angesprochen werden. Für den Gewinn der Zielgruppen sind daher fokussierende Werbekampagnen geeignet.

Für Auslandsaufenthalte von Auszubildenden sollte grundsätzlich gelten, dass der Auslandsaufenthalt für ein Praktikum genutzt wird, das so nah wie möglich am betrieblichen Geschehen ist und von einem Ausbilder betreut wird.

Die Dokumentation des Auslandsaufenthaltes ist gleichermaßen dem entsendenden Unternehmen wie dem Auszubildenden dienlich, um das Kompetenzprofil transparent zu gestalten.

Die Programmdurchführung im engeren Sinne muss sich an dem Maximum der Handhabbarkeit orientieren. Insbesondere die Beratung muss dem Interessenten seine potenzielle Teilnahme erleichtern. Dazu gehören:

- einfacher Zugang zu den Informationen, einschließlich der bestmöglichen Nutzung des Internet
- eine jederzeit mögliche Antragstellung
- Internet-basierte Antragshilfen, Beigabe von Musterbeispielen
- Finanzierung der Kosten des begleitenden Ausbilders
- Hilfe bei der Suche nach aufnehmenden Unternehmen im Ausland
- Nutzung des europass-Lebenslaufs für die Bewerbung
- Kontaktvermittlung zu ehemals Geförderten.

Die Betriebe ließen sich für Freistellungen noch stärker motivieren, wenn man ihnen die Ausfallzeit des Lehrlings „versüßen“ würde. Dazu gehören auch immaterielle Entlohnungen wie beispielsweise die Vergabe des Siegels EU-Ausbildungsbetrieb“.

(aus: „Förderung der Akzeptanz und Steigerung der Teilnehmerzahlen von Mobilitätsprojekten im Rahmen von LEONARDO DA VINCI“ - Forderungskatalog von RE.FORM.E gegenüber der Europäischen Kommission, 2007)

6.5 Grundlage zur Entwicklung von Handlungskonzepten

Als Basis zur Entwicklung dieser Konzepte listen sich folgende wichtige Punkte auf, die so genannten **weichen Faktoren**:

- Bereitschaft zur Änderung der Lern- und Arbeitskultur: Lebenslanges Lernen,
- Interkulturelle Kompetenz,
- Bereitschaft zur Mobilität und Flexibilität sowie
- Bereitschaft zur Kooperation und Kommunikation.

Darüber hinaus ist es wichtig, für den Auslandsbau nachfolgende Informationen zu recherchieren, die so genannten **harten Faktoren**:

- Kenntnisse des Auslandmarktes und der Sprache,
- Kenntnisse des eigenen Tätigkeitsprofils und Unternehmensstrategie,
- Kenntnisse der relevanten arbeitsrechtlichen Voraussetzungen,
- Kenntnisse der relevanten rechtlichen und versicherungstechnischen sowie
- Kenntnisse der relevanten Technischen Regeln und Normen.

Ist die Bereitschaft zu dieser Investition vorhanden, ergibt sich folgende Frage:
Auf welchem kurz-, mittel- und / oder langfristigen Wege ist es möglich, diese Kompetenzen und Kenntnisse für den erfolgreichen Auslandsbau zu erhalten?

Grundsätzlich ist dabei zwischen zwei Aspekten zu unterscheiden:

Auf der einen Seite steht das **Produkt**: Der erfolgreiche Auslandsbau beinhaltet die Durchführung des Projektes inklusive interkultureller Bildung und der gewinnbringenden konkreten Investition im Auslandsbau (siehe auch die „Best-Practice-Projekte“). Die Instrumente zur erfolgreichen Projektdurchführung sind relativ klar zu formulieren und bedürfen der Umsetzung. Das Ergebnis ließe sich fortwährend anhand von Zahlen, wie z.B. Bautätigkeit von KMUs im Ausland, abgeschlossenen Auslandversicherungen, weniger Arbeitslosigkeit, abfragen.

Auf der anderen Seite steht der **Prozess**: Um zum Produkt zu gelangen, bedarf es eines kontinuierlichen Prozesses, mit Hilfe von z.B. Markt- und Unternehmensanalysen, professioneller begleitender Beratung und der Konzentration auf die Strukturen und Bedürfnisse von klein- bis mittelständischen Unternehmen (KMU).

Die prozessorientierte Begleitung ist eine individuelle, problemorientierte Beratung unter Bereitstellung von praxisgerechten Informationen für klein- bis mittelständische Unternehmen als Bauhandwerker oder Bauträger. Diese mittel- bis längerfristige Begleitung und Moderation könnte durch professionelle Wirtschaftsberatung, branchenspezifische Kammern und Verbände erfolgen. So wird es unabdingbar sein, solcherart gestaltete Beratungsstrukturen für den Auslandsbau als Unterstützung des Prozesses als notwendig zu erachten.

Die Einführung und Anerkennung von Lernmodulen in Bezug auf Fremdsprachenkompetenz und interkulturelle Bildung sowie rechtlich-technischer Aspekte des Auslandsmarktes erfordert eine „horizontale Mobilität“ nicht nur auf der Ebene der Abschlüsse und Lernenden sondern auch auf der Ebene der Institutionen, Fachleute und Lehrenden.

Dies setzt allerdings voraus, dass die für die Gestaltung von Qualifikationen zuständigen sozialen Gruppen und Institutionen über die Grenzen ihrer angestammten Territorien hinweg zusammenarbeiten und auch neue Akteure beteiligt werden.

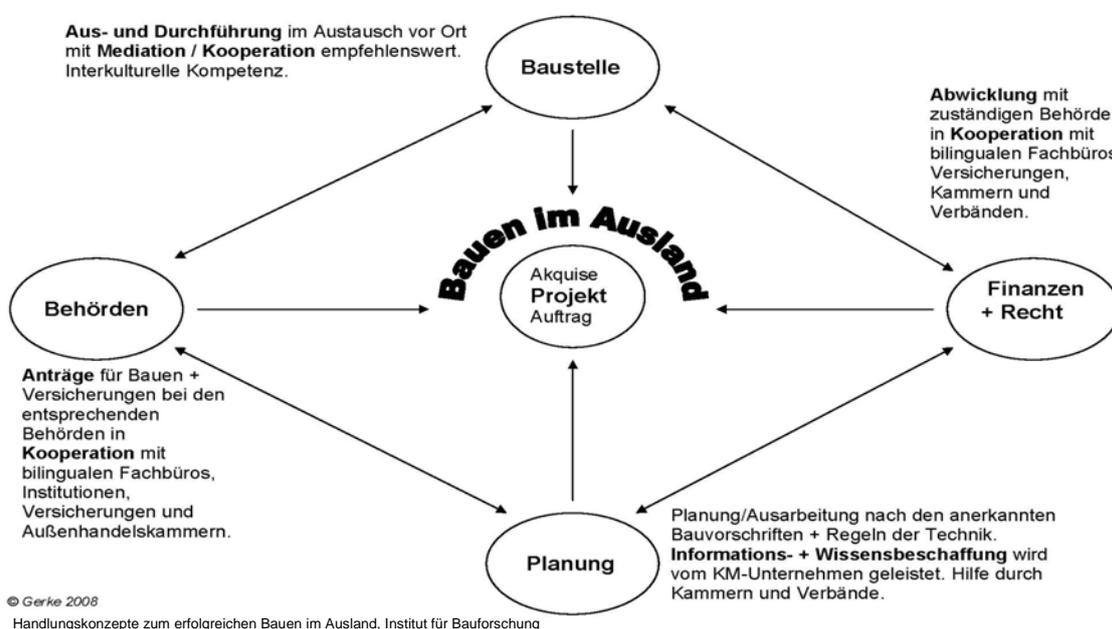


Abbildung 33: Handlungskonzepte zum erfolgreichen Bauen im Ausland, Institut für Bauforschung e.V., Hannover

Das Internationalisierungspotenzial bei den KM-Bauhandwerksbetrieben und -Bau-trägern muss gefördert bzw. geweckt werden. In der Regel ist mit der Erschließung eines neuen Marktes immer ein über das bekannte Maß hinausgehendes Risiko verbunden. Mit der Erschließung eines Marktes im europäischen Ausland steigert sich dieses Risiko noch. Die Studie „Innovationsbiographien in der Bauwirtschaft“ beschäftigt sich unter anderem mit den Merkmalen der Wertschöpfungskette der Bauwirtschaft (gerade auch vor dem Hintergrund des Innovationsverhaltens) und differenziert folgende Spezifika:

- Ortsgebundene Aktivität.

- Projektorientierung und projektorientierte Wertschöpfungskette in der Bauwirtschaft.
- Komplexe Produktionssysteme und die Schwierigkeit der Diffusion. Die Bauwirtschaft kombiniert wie keine andere Wertschöpfungskette produzierende und dienstleistende Funktionen sowie
- Segmentierung - mit gleichzeitiger loser Kopplung. Erlaubt variable Lösungen, ermöglicht Selbstbestimmung und lokale Anpassungen, enthält Puffer angesichts nicht stabiler Umweltbedingungen usw.

(Nachteil einer solchen losen Kopplung sind verschiedene Koordinationsprobleme innerhalb der Wertschöpfungskette.) (vgl. Rehfeld, Dieter/Butzin, Anna, „Innovationsbiographien in der Bauwirtschaft“ Zwischenbericht S. 6ff, Gelsenkirchen, Institut Arbeit und Technik 2007).

Nach Untersuchung dieser Merkmale bleibt die Frage nach den Voraussetzungen, dieses Potenzial in den Unternehmen zu wecken, bzw. welche Hemmnisse diesem entgegenstehen.

Gemäß oben genannter Studie ist die **innerbetriebliche Kapazität** ausschlaggebend als Innovationsfaktor, wie z.B. Innovationstransfer über qualifiziertes Personal durch Aufnahme von Innovation und Nutzung für spezifische Produkte, Wissensaustausch und technologische Kompetenz. (vgl. Rehfeld, Dieter/Butzin, Anna, „Innovationsbiographien in der Bauwirtschaft“ Zwischenbericht S. 17, Gelsenkirchen, Institut Arbeit und Technik 2007). Hier wird auch immer wieder auf die zentrale Bedeutung durch das leitende Management hingewiesen.

Ein anderer Hemmfaktor betrifft die spezifischen **Einstellungen oder Kulturen** innerhalb der Wertschöpfungskette, der Veränderungen bzw. Innovationen schwer zulässt, da sie oft nicht im Einklang mit den Normen der Community of Practice stehen (vgl. Dubois/Gadde 2002).

Zuletzt ist auch das **Umfeld** für Innovationen wichtig. Gerade kleine und mittlere Unternehmen sind angesichts der begrenzten Kapazitäten auf Innovationen förderndes bzw. für Diffusion durchlässiges Umfeld angewiesen. (vgl. Rehfeld, Dieter/Butzin, Anna, „Innovationsbiographien in der Bauwirtschaft“ Zwischenbericht S. 19, Gelsenkirchen, Institut Arbeit und Technik 2007).

Durch die Frage nach der Kapazität und die Feststellung der Komplexität ist es logisch, dass nachhaltige Veränderungen und Innovationen nur in kleinen Schritten zu erreichen sind, da diese weitreichende Konsequenzen haben können.

Bisher besteht oft die Motivation in einem Veränderungsdruck durch wirtschaftliche Notwendigkeit und / oder betriebliche Produktions- bzw. Prozessstörungen welcher Art

auch immer. Die Erschließung eines neuen Marktes, die Aneignung der Strukturkenntnisse und das (Kennen-)Erlernen einer anderen Kultur und Sprache setzt neben finanziellen Mitteln und Durchhaltevermögen eine hohe Motivation und Frustrationstoleranz voraus.

Sind diese Motivation und die Aussicht auf längerfristigen Erfolg vorhanden, gilt es, diese Motivation durch zusätzliche Anreize und Beratung zu unterstützen. Außerdem muss dem Unternehmen klar sein, dass dieser Erfolg auch von entsprechender Aus- und Weiterbildung in Permanenz abhängig ist. Die Betätigungsfelder in der Baubranche werden immer umfangreicher, das ganzheitliche Bauen rückt mehr und mehr in den Mittelpunkt, der gewerkeübergreifende Blick ist notwendiger.

Stehen zeitliche Ressourcen und technische Möglichkeiten bereit, ist die Motivation eines Mitarbeiters sich weiterzubilden oft relativ hoch, da er damit die Chance erhält, sich neue Fähigkeiten anzueignen, zu agieren und nicht nur zu reagieren. Der Führungsstil im Unternehmen, das Arbeitsklima und der Informationsfluss sind ebenfalls wichtige Aspekte.

Für ein Unternehmen kann es kein besseres Erfolgspotenzial in den Personalressourcen geben als eine motivierte und kompetente Personalstruktur.

Klein- und Mittelständische Unternehmen haben aber oft das Problem, abgesehen von den Kosten, die durch Förderungen abgemildert werden könnten, dass sie ihr Personal zeitlich nicht für eine Weiterbildung entsenden können. Auf diese Situation bei den KM-Bauhandwerksbetrieben und -Bauträgern könnte man folgendermaßen eingehen bzw. argumentieren:

- Herausstellen der Notwendigkeit von permanenter Weiterbildung aufgrund der veränderten wirtschaftlichen und demographischen Situation (Lebenslanges Lernen als Voraussetzung für Wettbewerbsfähigkeit).
- Bindung der Fachkräfte an den Betrieb als stabilisierender und sich auszahlender Faktor gerade in kleineren Unternehmen, wo personenbezogene Strukturen herrschen (Aspekt der Nichtaustauschbarkeit).
- Es bietet sich beim Thema „Bauen im Ausland“ für KMUs bezüglich einer entsprechenden Weiterbildung und partiellen Spezialisierung an, überregionale Zusammenschlüsse mit anderen Unternehmen und branchenübergreifenden Kooperationen zu bilden.

- Das Lernen im Arbeitsprozess fördern, denn die Verbindung von Theorie und Praxis ist am effektivsten (länderübergreifende Bauprojekte und Berufspraktika).

6.6 Praxisorientierte Handlungskonzepte für KM-Bauhandwerksbetriebe und -Bauträger

Im Rahmen des Forschungsvorhabens unter Berücksichtigung der landesspezifischen Aspekte der drei verschiedenen EU-Länder, der Erarbeitung der praxisorientierten Checklisten als Basis für Planungshilfe und Handlungsweg, der Implementierung des „Europagedankens“ in Schule und weiterführender Ausbildung sowie die Erkenntnis, dass das „Lebenslange Lernen“ und die Bereitschaft zur Mobilität die Voraussetzung zum Erfolgreichen Bauen im Ausland sind, lässt sich die Aussage treffen, dass die einzelnen Erfolgsfaktoren für das Produkt wichtig sind. Jedoch sind sie innerhalb des Prozesses miteinander zu verknüpfen bzw. nicht von einander zu trennen.

Marktanalyse und Wahl der Unternehmensform

Bevor ein Unternehmen in den internationalen Markt eintritt, sollte sich ein klein- bis mittelständisches Unternehmen genau über den vorhandenen neuen Markt informieren und sich genügend Zeit nehmen für die Beantwortung der Frage: „Was will ich mit welchen Mitteln und Ressourcen, in welcher Unternehmensform und in welcher Zeit auf dem neuen Markt erreichen?“. Nicht umsonst umfasst diese Fragestellung einen Hauptteil der Checklisten.

Die Möglichkeiten der zu wählenden Unternehmensform für das erfolgreiche Bauen im Ausland sind vielfältig. Um als Neuling, gerade als klein- oder mittelständischer Handwerksbetrieb, auf dem ausländischen Bausektor ein Gefühl für die Geschäftsgepflogenheiten zu bekommen und das Risiko klein zu halten, ist es zu empfehlen, zuerst ein überschaubares Projekt zu bearbeiten.

Entwicklung eines „Export-Konzeptes“

Zur Entwicklung eines „Export-Konzeptes“ wird als erstes ein **Geschäftsplan** aufgestellt, um den Bedarf an Finanzmitteln zu erkennen und damit Akquisition und Argumentation bei Kunden und Finanzinstituten zu unterstützen. Auf dieser Grundlage kann auch fundiert entschieden werden, ob ein Projekt fortgesetzt oder abgebrochen werden muss.

Der Geschäftsplan ist ein geeignetes Instrument, um das gesamte Unternehmenskonzept zu optimieren, die Erfolgswahrscheinlichkeit einer Exporttätigkeit zu erhöhen und auf Kurs zu bleiben.

Ein professionelles Projektmanagement ist die Gewähr dafür, dass der Export-Geschäftsplan auf alle relevanten Fragen die richtige Antwort gibt. Zur Unterstützung eignet sich der so genannte „**pdca-Zyklus**“, der als Teil des Qualitätsmanagements mit dem Ziel einer stetigen Prozessoptimierung zum Einsatz kommt.

Erläuterung zum „**pdca-Zyklus**“:

- **p plan** = Ziele festlegen, Maßnahmen planen
- **d do** = Umsetzung
- **c check** = Auswertung: Erfolg oder Misserfolg prüfen
- **a act** = Verbessern

(vgl. Wikipedia: http://de.wikipedia.org/wiki/Benutzer:Markus_B_%C3_%A4rlocher/QMS, Stand 05.03.2008 sowie „Exportieren Sie Ihren Erfolg“, Seminarvortrag für Inhaber und Führungskräfte kleiner und mittlerer Unternehmen zum Ausbau der Dienstleistungs- und Internationalisierungskompetenz, itb Institut für Technik der Betriebsführung, Seite 21ff, Juli/September 2007).

Herausarbeiten des Labels „Made in Germany“ und Kompetenz in Bezug auf Energetische Themen

Nach den Interviews mit den verschiedenen Unternehmen zu den „Best-Practice-Projekten“ stellte sich schnell heraus, dass neben dem Preiswettbewerb auch der Aspekt der deutschen Qualitätsarbeit (siehe auch Facharbeitermangel in Frankreich) ein entscheidendes Kriterium für die Wahl eines deutschen Handwerksunternehmens zur Ausführung eines Bauprojektes ist.

Hier ist aus Mentalitätsgründen darauf zu achten, dass sich ein deutsches Unternehmen im ausländischen Wettbewerb mit den inländischen Betrieben und auch später in der Zusammenarbeit mit anderen Gewerken auf der Baustelle nicht als das „bessere“ sondern als das „anders“ arbeitende Unternehmen herausstellt. Diese Zurückhaltung und Kooperation, weiterhin unter Wahrung der eigenen Interessen, wird insbesondere von den Franzosen wohlwollend registriert und erleichtert die zukünftige Zusammenarbeit enorm.

Die Umsetzung von nachhaltigen, ressourcen- und kostensparenden sowie ökologischen Baukonstruktionen unter Wahrung eines hohen Dämmstandards und bauphysikalischen Aspekten ist in Deutschland in der Konsequenz schon relativ weit vorange-

schritten im Vergleich mit einigen anderen europäischen Ländern.

Das Thema „Nachhaltiges, ressourcen- und kostensparendes sowie ökologisches Bauen“ birgt für deutsche KM-Bauhandwerksbetriebe und -Bauträger ein bedeutendes Exportpotenzial für das erfolgreiche Bauen im Ausland.

Bereitschaft zu Kooperation, Kommunikation und Beziehungspflege (Vertrauen und Netzwerke)

Eine grundlegende Voraussetzung für das erfolgreiche Bauen im Ausland ist das Wissen über die mentalen und kulturellen Unterschiede, die den Geschäftsalltag in den einzelnen Ländern beeinflussen. Es ist Teil **interkultureller Kompetenz**. Hinzu kommt jedoch ebenso die emotionale Einstellung und der Verhaltensbezug, denn Wissen muss in Können umgewandelt werden, um den deutsch-ausländischen Arbeitsalltag erfolgreich zu meistern (*Barmeyer, Christoph I., Mentalitätsunterschiede und Marktchancen im Frankreichgeschäft – Zur interkulturellen Kommunikation im Handwerk, Studie und Handbuch, III, Kap. 10, Seite 257, St. Ingbert 2000*).

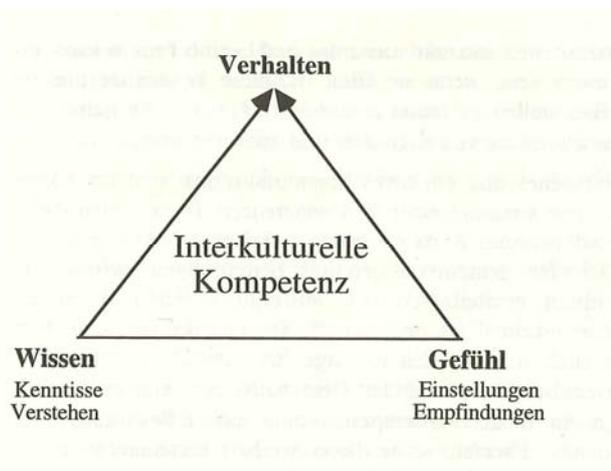


Abbildung 34: Interkulturelle Kompetenz, Barmeyer, Christoph I., *Mentalitätsunterschiede und Marktchancen im Frankreichgeschäft – Zur interkulturellen Kommunikation im Handwerk, Studie und Handbuch, III, Kap. 10.2, Seite 261, St. Ingbert 2000*

Neben der Möglichkeit für einen **KM-Bauhandwerksbetrieb oder-Bauträger** sich selbst zu informieren und / oder die Informationen über die entsprechenden Institutionen, Kammern sowie Verbände zu erhalten, ist es oft sinnvoll sich an einen Kooperationspartner in dem jeweiligen Fachgebiet (Steuerberater, Rechtsanwalt, Versicherung usw., die in beiden Sprachgebieten bzw. Systemen bewandert sind) zu wenden. Oft

erleichtert dies auch den Umgang mit den Behörden im Ausland vor Ort.

Zwischenfazit

Zum einen geht es um **die Entwicklung eines förderlichen Exportmilieus** und zum anderen um **die individuelle Befähigung** dazu. Zunächst sind die spezifischen Marktbedingungen für die handwerklichen Leistungen auf der Grundlage der spezifischen Basisdaten des in Frage kommenden Landes bzw. der ausländischen Region zu beschreiben und ggf. durch Expertisen zu konkretisieren. Im engen Dialog zwischen Export erfahrenen Handwerksbetrieben, exportierenden Handelsunternehmen und dem Vertrieb von Herstellern, kleine und mittlere Unternehmen unterstützende Organisationen wie Handwerkskammern und Industrie- und Handelskammern, Fachexperten und Bildungsfachleuten werden dann Inhalte und Formen zur Entwicklung der externen Rahmenbedingungen und zur Ausrichtung der betrieblichen Strukturen auf eine zu optimierende Exportfähigkeit hin entwickelt.

Im zweiten Schritt sind z.B. **Seminare und sonstige Hilfen** wie Leitfäden und Handlungshilfen für Betriebe oder als Beratungs- und Betreuungsangebote der Kammern zur Stärkung der individuellen Kompetenzen **zu erproben und im Exportalltag des Unternehmens auf Anwendbarkeit zu überprüfen**. Die Handwerkskammern mit ihren Außenwirtschafts- und Betriebsberatern sowie die handwerklichen Bildungseinrichtungen tragen die Verantwortung für die **dauerhafte und kontinuierlich an die veränderten Anforderungen angepasste Beratung** der Unternehmen sowie die Qualifizierung ihrer Mitarbeiter (vgl. „Exportieren Sie Ihren Erfolg“, Seminarvortrag für Inhaber und Führungskräfte kleiner und mittlerer Unternehmen zum Ausbau der Dienstleistungs- und Internationalisierungskompetenz, itb Institut für Technik der Betriebsführung, Seite 9 – 11, Juli/September 2007).

Die **Basis der Exportfähigkeit** ist die **Leistungsfähigkeit** des Unternehmens, also die Qualität der Produkte und Prozesse, die vorhandene Produktivität und die Innovationsfähigkeit. In einer zweiten Ebene ist das vorhandene **Wissen und Können** des Unternehmens versammelt, die Kompetenzen jedes einzelnen Mitarbeiters und damit die Kompetenzen des Betriebs insgesamt.

Von besonderer Bedeutung ist die dritte Ebene eines Unternehmens. Ganz entscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg jedes Betriebes ist die **gelebte Unternehmenskultur**, also die gemeinsamen Werte, bestehend aus Einstellung, Verhalten und Motivation. Dies schließt die Offenheit für Andere und Anderes, für fremde Mentalitäten und

unbekannte Sitten ein.

Letztlich ist eine Vielzahl von **Rahmenbedingungen** zu beachten. Sie „lasten“ mehr oder minder auf den unteren Ebenen, weil ihre Akzeptanz mit Konsequenzen für die für genau diese Ebenen verbunden ist, z.B. durch das Erlernen von Fremdsprachen.

Prinzipiell ist also zwischen einer individuellen und einer betrieblichen Exportfähigkeit zu unterscheiden. Beides steht in Wechselwirkung zueinander und macht deutlich, dass es einer eng aufeinander abgestimmten und integrierten Betrachtungsweise bedarf. Die **individuelle Exportfähigkeit** eines Unternehmens ist abhängig vom vorhandenen Wissen, z.B. den eigenen Sprachkenntnissen, den vorhandenen Kompetenzen und Erfahrungen wie der Kommunikations- und Kooperationsfähigkeit, der Sozial- und Methodenkompetenz, aber nicht zuletzt auch von persönlicher Einstellung und Verhalten, etwa der Offenheit fremden Gesprächspartnern gegenüber.

Eine derartig gestaltete Kompetenz könnte am Beispiel Frankreich z.B. ein Mitarbeiter als **kultureller Mittler**, ein so genanntes „**Interface**“, übernehmen, der sich mit der Sprache, den französischen Marktverhältnissen, rechtlichen Aspekten und den Arbeitsmentalitäten bestens auskennt und sich sicher auf dem französischen Markt bewegt. (vgl. Barmeyer, Christoph I., *Mentalitätsunterschiede und Marktchancen im Frankreichgeschäft – Zur interkulturellen Kommunikation im Handwerk, Studie und Handbuch, IV, Kap..3, Seite 292, St. Ingbert 2000*).

Parallel dazu existiert die **betriebliche Exportfähigkeit**. Hier geht es ebenfalls um Wissen, Kompetenzen und Erfahrungen sowie Einstellungen und Verhalten. Im Unterschied zum individuellen Aspekt konzentriert sich das Wissen beispielsweise auf Handels- und Steuerrecht, Arbeits- und Umweltvorschriften usw..

Die notwendigen Kompetenzen und Erfahrungen liegen im Bereich der Integration ausländischer Beschäftigter oder der Kooperation mit ausländischen Partnern. Und schließlich geht es darum, dass das Unternehmen sich darüber im Klaren ist, ob es überhaupt dazu bereit ist, partnerschaftliche Beziehungen an die Stelle rein kommerzieller Interessen zu setzen.

Deshalb sollten deutsche KM-Bauhandwerksbetriebe und -unternehmen im Baugeschäft, die sich z.B. auf dem französischen Markt engagieren wollen, unbedingt die folgenden (Zwischen-)Ziele mit Perspektiven als die eigenen identifizieren können:

- die Situation der Konkurrenz zur (grenzüberschreitenden) Kooperation verändern,
- Kooperation als Bündelung von Stärken begreifen und

- Kooperation als zwischenmenschliches Zusammenwirken mit Synergieeffekten ansehen (zum einen ist die Zusammenarbeit ein menschlicher Gewinn, zum anderen ergibt sich für alle Beteiligten ein unternehmerischer Gewinn), (vgl. vertiefend *Bar-meyer, Christoph I., Mentalitätsunterschiede und Marktchancen im Frankreichgeschäft – Zur interkulturellen Kommunikation im Handwerk, Studie und Handbuch, IV, Kap. 1, Seite 266 ff., St. Ingbert 2000*).

6.7 Berufliche Weiterbildungs- und Qualifizierungsstrategien

Kleine und mittlere Unternehmen, besonders auch Unternehmen in der Bauwirtschaft sind aufgrund des sich vollziehenden Strukturwandels einem hohen Veränderungsdruck ausgesetzt. Der Erfolg der Unternehmen baut immer mehr darauf, dass sie Arbeiten und Lernen im Prozess der Arbeit miteinander verbinden und ihre Lernwege selbst organisieren können.

Die Weiterbildung ist in diesen Wandel integriert, denn diesen Entwicklungen und Herausforderungen kann nur unzureichend mit klassischen Lehr- und Lernmodellen begegnet werden. Bisher eingesetzte didaktische Konzepte stoßen an ihre Grenzen. Es fehlen vielfach anpassungsfähige Lernkonzepte, mit denen auf die speziellen Bedürfnisse des Unternehmens eingegangen und an die Potenziale der Mitarbeiter angeknüpft werden kann.

Die ganzheitliche Gestaltung der Betriebsabläufe auf der Grundlage moderner Organisations- und Managementmodelle verändert die Rollenverteilung und die Verantwortlichkeiten im Bauprozess. Erweiterte Handlungskompetenzen der Mitarbeiter zur selbständigen und situationsgerechten Problemlösung erhalten eine zentrale Bedeutung. Fragen des Bauprozesses im Ausland und die hier eingebundenen Inhalte des Baurechts, Projektmanagements, der Mitarbeiterführung sowie des Einsatzes neuer Medien stehen im Mittelpunkt eines Vermittlungs- und Aneignungsprozesses, der innovativ und kreativ gestaltet werden muss, wenn er Veränderungsprozesse bei den Individuen und in den Organisationen bewirken sollte.

Es sind vor allem solche Weiterbildungsangebote zu entwickeln, durch die

- unmittelbar aktuelle Qualifikationserfordernisse eingelöst werden,
- der Wissenstransfer beschleunigt wird,
- sowohl ein pädagogischer wie auch betriebswirtschaftlicher Mehrwert entsteht und
- ein bestimmtes Personalanforderungsprofil vermittelt und unterstützt wird.

(vgl. *Schellenberg, Monika/Buggenhagen, Hans J., Lernen im Bauprozess, Technisches Institut*

für Aus- und Weiterbildung – 2007, Dr.-Ing. Paul Christiani GmbH & Co KG, S. 2 ff)

Der These zufolge, dass Arbeiten und Lernen im Prozess der Arbeit miteinander verbunden werden sollte, lässt ähnlich wie in dem schon ausgeführten Thema Ausbildung folgende Schlüsse zu:

- Die Verbindung von Theorie und Praxis im Arbeitsprozess,
- durch Teilnahme an Lernmodulen verschiedener Fortbildungsanbieter, Institutionen, Kammern und Verbände (insbesondere im Saarland, Rheinland-Pfalz und in Baden-Württemberg),
- durch z.B. Arbeiten im Ausland an einem Bauprojekt auf der Baustelle und / oder im Büro,
- der Lernort Baustelle ist durch seine kompetenzübergreifende Situation ein besonders geeigneter Lernort, insbesondere auch in Bezug auf Prozesse und die lernfördernde sowie lernfördernde Lernsituation von Prozessstörungen,
- durch Berufspraktika,
- durch zeitlich begrenzten grenzüberschreitenden Fachpersonalaustausch.

Darüber hinaus ist es wichtig, schon vorab zu klären, mit welcher Motivation das Unternehmen bzw. der Sich-Weiterbildende die Weiterbildung beginnt:

- Wird die Weiterbildung aufgrund eines konkreten oder geplanten Projektes begonnen?
- Hat das Unternehmen vor, kurz-, mittel- oder langfristig in den europäischen Markt einzutreten?
- Wird der Mittler bzw. das Interface zukünftig auf der deutschen oder auf der ausländischen Seite arbeiten oder sogar beides?
- Soll durch die Weiterbildung Probleme gelöst oder Arbeitsabläufe optimiert werden?
- Geht es dem Unternehmen mehr um technische und rechtliche Inhalte und / oder um den Einblick in interkulturelle Kompetenzen?
- Wie hoch ist die Frustrationstoleranzgrenze bei dem Weiterbildungsteilnehmer in Bezug auf interkulturelle Missverständnisse und deren Konsequenzen?
- Besteht die Bereitschaft neben der Sprache, sich auch über das Instrument von Bild, Zeichnung und Symbol - durch Gestik und Mimik dem Anderssprachigen verständlich zu machen?

„Die Einbeziehung des Aspekts der **interkulturellen Weiterbildung** in das Unternehmensprogramm eines viel beschäftigten und für Kulturprobleme wenig empfänglichen Geschäftsführer ist, unter der Berücksichtigung der vier Hürden grenzüberschreitender Tätigkeit in Frankreich (Recht, Fremdsprache, Fachliches und Mentalität), für ein er-

folgreiches Auslandprojekt unabdingbar“ (*Barmeyer, Christoph I., Mentalitätsunterschiede und Marktchancen im Frankreichgeschäft – Zur interkulturellen Kommunikation im Handwerk, Studie und Handbuch, IV, Kap..2, Seite 277, St. Ingbert 2000*).

Berufliche Weiterbildung am Beispiel des Handwerker-Mobilitätsprogramms „SESAM“

Als einziges Mobilitätsprogramm ausschließlich für Handwerker wurde das im Rahmen des „Leonardo da Vinci“-Programmes der Europäischen Kommission finanzierte Projekt SESAM bereits 1992 vom Zentralverband des Deutschen Handwerks initiiert. Hierbei können Handwerksgesellen oder -meister mit einer Wohnadresse in Deutschland einen Zuschuss für einen vorbereitenden Sprachkurs (pauschal 300,- €) sowie einen Zuschuss für ein bis zu 26-wöchiges Auslandspraktikum in einem europäischen Betrieb oder einer europäischen Schule erhalten. Neben den EU-Mitgliedsländern ist auch ein Aufenthalt in Norwegen, Liechtenstein, der Türkei und Island möglich. Die Höhe des nicht rückzahlbaren Zuschusses ist länderabhängig und beträgt für Frankreich: 3.948,- €, die Niederlande: 3.651,- € und Großbritannien: 4.772,- €, eine Bedürftigkeit des Antragstellers muss nicht nachgewiesen werden.

Eine erste Bewertung des SESAM-Praktikums durch die Teilnehmer ergab folgende Auswertung:

- 75% aller Teilnehmer haben ihre Fremdsprachenkenntnisse verbessert
- 80% der Teilnehmer bewerten den Zuwachs an fachlichen und praktischen Kenntnissen als hoch bis sehr hoch
- 28% haben neue Verarbeitungstechniken kennengelernt
- 18% haben den Einsatz besonderer Materialien erprobt
- 17% wurden mit der Einführung neuer Arbeitsabläufe konfrontiert
- 17% verwendeten andere Werkzeuge als in Deutschland
- 13% lernten besondere Herstellungsverfahren kennen
- 75 % schätzen ihre Chancen auf dem Arbeitsmarkt nach der Teilnahme als eher höher bzw. sehr erhöht ein (70% positive Arbeitgeberbewertung, 44% Auslandserfahrung)

Weiterhin als sehr positiv wurden festgestellt bzw. beurteilt:

- eine Steigerung der Selbstverantwortung
- das bessere Verständnis für andere Denkweisen
- die im Ausland gesammelten Erfahrungen im Umgang mit Kollegen/Kunden
- die Herausforderung, neue Aufgaben zu bewältigen
- eine Erweiterung der Problemlösungskompetenzen, sowie
- die Steigerung der persönlichen Belastbarkeit.

In der Summe bewerten somit 89% der Teilnehmer den Nutzen ihres SESAM-Praktikums für ihre berufliche Weiterentwicklung als hoch bis sehr hoch.

(Weiss, Gebhard: Vortragsveranstaltung „Vorstellung des Mobilitäts-Programms SESAM“, Bonn, 12.02.2008)

Typische Hemmnisse und Informations-Defizite für KMU-Betriebe bei Personalqualifizierungsmaßnahmen im Ausland

Das bereits in Kap. 6.4.4. erwähnte europäische Netzwerk von Organisationen der Berufsausbildung im Bauwesen RE.FORM.E hat unter solchen Betrieben, die zunächst Interesse daran geäußert hatten, an einem Austauschprojekt teilzunehmen, mögliche Informationsdefizite abgefragt; hieraus ergab sich folgender Katalog von Fragen bzw. Schwierigkeiten für die einzelnen Unternehmen:

- "Wie verschaffe ich mir einen Überblick über Fördermöglichkeiten?
- Woher bekomme ich alle notwendigen Informationen, die ich für die Planung und Durchführung des Projektes benötige?
- Wie finde ich einen Austauschpartner und wie verständige ich mich mit ihm?
- Wer bietet mir Hilfe bei Problemen mit der Antragstellung?
- Wie kalkuliere ich ein solches Projekt?
- Wer soll an der Maßnahme teilnehmen?
- Wie organisiere ich den Aufenthalt im Gastland?
- Wer hilft mir, wenn Fragen und Probleme auftreten?
- Wie sichere ich mich gegen ein mögliches Scheitern des Projektes ab?
- Was müssen Teilnehmer und Betreuer wissen und können, um fit für eine solche Maßnahme zu sein?
- Wie sichere ich mich ab, wenn mir oder einem Teilnehmer unterwegs etwas passiert?

Die Vielzahl der offenen Fragen ist oft schon der Grund für KMU-Betriebe, das Interesse an einem Projekt zurück zu stellen, wenn nicht gar zu verwerfen. Der Aufwand überfordert nachvollziehbar die KMU.

Bereits 1996 hat die EU-Kommission im Grünbuch „Hindernisse für eine grenzüberschreitende Mobilität“ die Einschränkungen u. a. auch bei KMU ins Visier genommen und hat Vorgehensweisen zur weiteren Überlegung und Diskussion vorgeschlagen, die dazu geeignet sein könnten, diese Hindernisse aus dem Weg zu räumen. Der zahlenmäßig schwache Anteil von KMU des Baugewerbes an transnationalen Maßnahmen belegt jedoch, dass die Hindernisse immer noch massiv wirksam sein müssen. Wer Mobilitätsprojekte wie Leonardo beantragt hat, kennt den erheblichen Aufwand, der in

die Erstellung eines gut begründeten Antrages investiert werden muss. Die Freude über den bewilligten Antrag wird spätestens dann getrübt, wenn ein weiterer Wust an Formularen und Berichten für die Abrechnung der Maßnahme bewältigt werden muss. Für ein betriebswirtschaftlich exakt kalkulierendes KMU-Unternehmen steht dieser Aufwand für ein bis drei Auszubildende in keinem Verhältnis zu den Fördermitteln von Leonardo: Es wäre für den Betrieb günstiger, sich den Antragsaufwand zu ersparen und Lehrlinge auf Kosten des Betriebes ein Auslandspraktikum absolvieren zu lassen.“
(aus: „Förderung der Akzeptanz und Steigerung der Teilnehmerzahlen von Mobilitätsprojekten im Rahmen von LEONARDO DA VINCI“ - Forderungskatalog von RE.FORM.E gegenüber der Europäischen Kommission, 2007)

6.8 Zusammenfassende Betrachtung

Als ein Fazit dieses Kapitels lässt sich festhalten, dass die Handlungs-, Aus- und Weiterbildungskonzepte zum erfolgreichen Auslandsbau durch KM-Bauhandwerksbetriebe und -Bauträger jeweils individuell an die Bedürfnisse, Ziele und Voraussetzungen des Betriebes angepasst werden müssen; bei einer Prüfung des konkreten Handlungsbedarfes ist eine gestufte Vorgehensweise sinnvoll:

- Unternehmensstrategische Überlegungen:
 - Entwicklung des Auslandsbaus als separates oder als die Aktivitäten am Heimatmarkt lediglich ergänzendes Geschäftsfeld
 - Identifikation lukrativer und zukunftssträchtiger Länder
 - Identifikation marktfähiger Bauleistungen/Gewerke
 - Aufbau von bzw. Mitarbeit in Netzwerken im Zielland
 - Positionierung am Markt
- Informationsbeschaffung und Qualifizierung:
 - Gewinnung umfassender Informationen zum jeweiligen Markt sowie den Rahmenbedingungen (häufig unter Inanspruchnahme einschlägiger Beratungsleistungen, z. B. Aussenwirtschaftsberater, Aussenhandelskammern)
 - Prüfung der Erfüllbarkeit formaler Voraussetzungen (z.B. Décennale-Versicherung in Frankreich)
 - Abgleich erforderlicher / vorhandener Berufsqualifikationen (z. B. Sprachkenntnisse, interkulturelle Kenntnisse, fachtechnische Kenntnisse)
 - Ermittlung zusätzlichen Qualifizierungsbedarfes (z.B. wegen erforderlicher Registrierungen)
 - evtl. Zusammenarbeit mit ausländischen Kooperationspartnern oder anderen Institutionen in Aus- und Weiterbildungsfragen (z. B. temporärer Austausch von Auszubildenden oder anderen Mitarbeitern, Hospitanzen in ausländischen

- Partnernunternehmen)
- Stärkung der internationalen Aspekte der Berufsausbildung (z. B. durch Beteiligung an Programmen wie „Europaassistent im Handwerk“, „let'sgo“, „BAND“ oder „Training Bridge“)
 - Erstellen individueller Aus- und Weiterbildungspläne zur Beseitigung von Qualifikationsdefiziten (z. B. Sprachkurse, interkulturelle Trainings, Arbeitssicherheitsschulungen, technisch-handwerkliche Fertigkeiten)
 - arbeitsorganisatorische Überlegungen:
 - Planung neuer bzw. Anpassung bestehender Arbeitsabläufe (z. B. Auftragsakquise, Logistik)
 - evtl. arbeitsteilige Zusammenarbeit mit Kooperationspartnern
 - Einbindung erfahrener Mitarbeiter
 - Anpassung des Qualitätsmanagements an evtl. abweichende Kundenerwartungen
 - Beschaffungs- und Versorgungsbedarf:
 - Kauf/Miete erforderlicher Arbeitsmittel und Werkzeuge (z.B. Elektrogeräte auf britischen Baustellen wegen 110 Volt-Problematik, zugelassene Gerüste, persönliche Schutzausrüstung), Materialversorgung (z.B. wegen mangelnder Verfügbarkeit von in Deutschland verbreiteten Baumaterialien)
 - evtl. Neueinstellung geeigneten Personals (z. B. mit einschlägiger Auslandserfahrung)
 - Transport und Logistik, Zollbestimmungen
 - Unterkunft und Verpflegung entsandten Personals
 - Prognose des finanziellen Ergebnisses:
 - Kosten für Beratungsleistungen durch Dritte
 - Investitions- und Qualifikationskosten
 - Kostenplanung für Management, Material-, Lohn- und sonstiger Kosten
 - ggfs. Kosten einer Unternehmensgründung im Ausland
 - Prognose des monetären und zeitlichen Personalaufwandes
 - Kosten einer Mitarbeit in Netzwerken
 - Kosten für Werbemaßnahmen/Messeauftritte
 - erwartete Erlössituation

Hieraus wird offensichtlich: Auslandsbau berührt nahezu sämtliche Unternehmensbereiche und wirft zudem Fragen und Schwierigkeiten auf, die am Heimatmarkt nachrangig sind; die zwingende individuelle Herangehensweise zeigt sich an verschiedenen Beispielen, die von befragten Unternehmen angeführt wurden:

7 Workshops zum Forschungsprojekt

7.1 Workshop vom 11. Juni 2008 in Düsseldorf

Der im Rahmen des Prozesses zur „Entwicklung eines Leitbildes Bauwirtschaft der Bundesrepublik Deutschland“ durchgeführte Workshop hatte die Behandlung von Positionen, Erfahrungen und strategischen Überlegungen der am Auslandsbau Beteiligten zum Inhalt und sollte insbesondere die Bauspitzenverbände sowie weitere wichtige Akteure beteiligen. Die Veranstaltung war mit 28 Teilnehmern gut besucht (Teilnehmerliste siehe Anhang II des Berichtes); durch einen der Chronisten des Leitbildprozesses, Herrn Wischhof, erfolgte eine – in der Anlage (Anhang I des Berichtes) beigefügte – ausführliche Auswertung des Workshops, sodass an dieser Stelle auf eine Wiederholung der Aussagen verzichtet wird.

7.2 Workshop vom 23. September 2008 in Hannover

Der Workshop in Hannover wurde durch die forschenden Stellen unter Federführung des IFB durchgeführt, um die innerhalb des Forschungsprojektes entwickelten Handlungs-, Aus- und Weiterbildungskonzepte (einschließlich exemplarisch dargestellter Checkliste /Planungshilfe für den französischen Baumarkt) interessierten KMUs vorzustellen und Aufschlüsse über die Praxistauglichkeit dieser Instrumente zu erhalten und sie ggf. unter diesem Gesichtspunkt noch verbessern zu können.

Eingeladen wurde zu diesem Zweck (Einladung und letztendliche Tagesordnung im Anhang I des Berichtes) bundesweit mit einem Vorlauf von fast 3 Monaten. Der Workshop wurde zu diesem Zweck u.a. kommuniziert über:

- den Zentralverband des Deutschen Baugewerbes und dessen Landesverbände, den bestehenden Adressverteiler „Am Auslandsbau interessierte Unternehmen“; aus dem Adressverteiler wurden div. Unternehmen direkt angesprochen.
- den Zentralverband des Deutschen Handwerks, einschließlich Verteiler Außenwirtschaftsberater der Handwerkskammern
- den Bauindustrieverband Niedersachsen / Bremen, Rheinland-Pfalz, Nordrhein-Westfalen und Hessen; aus dem Adressverteiler wurden zusätzlich ca. 50 Unternehmen direkt zunächst fernmündlich und nachfolgend per E-Mail angesprochen. Angesprochen wurde zudem der Arbeitskreis junger Unternehmer und die Landesvereinigung Bauwirtschaft beim Bauindustrieverband Niedersachsen / Bremen.
- das Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e.V. (RKW)
- den Bundesverband Fertighausbau (BDF)

- die Handwerkskammer Hannover
- Kreishandwerkerschaften, z.B. Borken und Höxter Warburg, hier wurden ebenfalls einzelne Unternehmen angesprochen.
- die VHV Versicherungen; hier wurden deutsche Unternehmen angeschrieben, die als am französischen Baumarkt interessiert gelistet sind.

Weiterhin wurden alle innerhalb des Forschungsprojektes durch das IFB kontaktierten Interviewpartner und innerhalb der Best-Practice-Beispiele erfassten Unternehmen zum Workshop eingeladen. Darüber hinaus wurden aus der Region Hannover weitere ca. 60 Bauhandwerksbetriebe und Bauträger direkt angesprochen und nachfolgend angeschrieben.

Vor dem Hintergrund dieses immensen Aufwandes zur Durchführung des Workshops muss die Resonanz in Bezug auf die angesprochene Zielgruppe als außerordentlich verhalten bezeichnet werden. Insgesamt nahmen an dem Workshop 18 Personen teil, wovon 6 Personen direkt der Zielgruppe zuzuordnen sind (s. Teilnehmerliste im Anhang II des Berichtes).

Viele Unternehmer halten den europäischen Auslandsmarkt generell für das eigene Unternehmen nicht für interessant bzw. wollen den mutmaßlichen Aufwand, der mit der gedanklichen und praktischen Auseinandersetzung zu diesem Thema einhergeht, meiden. Eine signifikante weitere Anzahl von Unternehmen hielt das Thema zwar für interessant, mochte entsprechende Mitarbeiter aufgrund fehlender Zeitressourcen auch mit Hinweis auf die aktuell noch gute Binnenkonjunktur/-nachfrage für die Veranstaltung nicht abstellen.

Demzufolge konnten zu der Frage der Praxistauglichkeit der innerhalb des Forschungsprojektes entwickelten Handlungs-, Aus- und Weiterbildungskonzepte keine wissenschaftlich gesicherten Erkenntnisse über den Rücklauf des eigens dafür entwickelten Fragebogens (s. Anhang des Berichtes) gewonnen werden, wengleich die beim Workshop anwesenden Unternehmensvertreter die einzelnen Komponenten der Handlungs-, Aus- und Weiterbildungskonzepte einschließlich länderspezifischer Checkliste „Frankreich“ für im Mittel als teilweise gut bis gut geeignet befanden, um sich dem Thema „Grenznaher europäischer Auslandsbau“ nachhaltig zu nähern, beziehungsweise mittelfristig ein entsprechendes Engagement vorzubereiten.

In der Diskussion zeigte sich des Weiteren, dass zu komplex angelegte Handlungs-, Aus- und Weiterbildungskonzepte bei Teilen der Zielgruppe, insbesondere im Bereich

der Bauhandwerksbetriebe eher Unbehagen hervorrufen, weil die Materie dann unübersichtlich und abschreckend wirkt. Gewünscht wird hier offensichtlich mehr Kleinschrittigkeit, einfache, sofort erfassbare Handlungsempfehlungen und vor allem entsprechende Hilfestellung durch Kammern, Verbände und sonstige Institutionen, die die Unternehmen schulen und auf ihrem Weg in das „Vorbereitet-sein“ für Auslandsengagements begleiten.

Deutlich wurde in diesem Zusammenhang auch, dass die Zielgruppe überwiegend offensichtlich Themenschärfe bevorzugt. Ein Workshop z.B. mit dem Titel: „Wie komme ich als deutsches Klein- und Mittelbauunternehmen an Aufträge in Frankreich“ hätte sehr wahrscheinlich eine größere Teilnehmerzahl nach sich gezogen als der hier verwandte Arbeitstitel in Anlehnung an die Bezeichnung des Forschungsprojektes und wäre somit erfolgreicher im Sinne eines Nutzwertes für die Zielgruppe insgesamt.

7.3 Workshop am 17. Oktober 2008 in Düsseldorf

Zur Diskussion und Verifikation der Forschungsergebnisse fand am 17. Oktober 2008 im Baugewerbehaus in Düsseldorf der o. a. Workshop statt (Einladung/Tagesordnung sowie Teilnehmerliste siehe Anhang I bzw. II des Berichtes); analog zur Erfahrung des IFB bei der Veranstaltung am 23. September konnten auch hier – trotz intensiver Werbemaßnahmen – lediglich 22 Anmeldungen registriert werden, wobei letztlich sogar nur acht Personen am Workshop teilnahmen. Als mögliche Gründe für diese enttäuschend geringe Resonanz wurde von den Teilnehmern angeführt, dass die gegenwärtige Auftragslage in Deutschland für zahlreiche Bauunternehmen nicht unbedingt Grund zur Klage böte, sodass der Handlungsdruck, Auslandsmärkte aus Gründen der Betriebsauslastung zu erschließen, gegenwärtig eher gering sei; daneben wurde angemerkt, auch auf ausländischen Märkten – und hier wurde das Beispiel Großbritannien hervorgehoben – sei die wirtschaftliche Entwicklung deutlich gedämpft.

Die Diskussion zu Kernaussagen ergab zusammengefasst:

- eine Erweiterung des bislang häufig lediglich regionalen Betätigungsfeldes wird als sinnvoll angesehen
- die hauptsächlichen Märkte werden im benachbarten europäischen Ausland gesehen; die gegenwärtig als „Märkte der Zukunft“ bezeichneten Länder (z.B. China) bieten für kleine und mittlere Bauhandwerksunternehmen und -bauträger weder als Beschaffungs-, noch als Absatzmarkt Perspektiven
- sofern bereits Erfahrungen mit dem Auslandsgeschäft vorlagen, waren diese meist

- positiv; selbst wenn „Lehrgeld“ gezahlt werden musste, waren die erzielten Renditen doch so attraktiv, dass weitere Auslandstätigkeit angestrebt wird
- die KMU-typische Vorgehensweise einer Markterschließung erfolgt von Deutschland aus, indem eigenes Personal entsandt wird; dieses Modell hat sich bewährt und bietet gegenüber einer Niederlassung/Zweigstelle im Zielland deutliche Kostenvorteile
 - KMU-Betriebe starten ihre Auslandsengagement sinnvollerweise zunächst als Nachunternehmer; dies wird zum Einen mit der dann eingeschränkten Verantwortlichkeit und dem geringeren Koordinationsaufwand begründet, zum Anderen liegt dies in der Natur des niederländischen sowie des britischen Marktes, der von großen Generalunternehmern dominiert wird; mit diesen auf deren Heimatmärkten konkurrieren zu wollen, wird als nahezu aussichtslos eingeschätzt
 - trotz der bestehenden Informations- und allgemeinen Beratungsangebote bedarf es nach Einschätzung der Teilnehmer individueller Begleitung des Markteintritts durch ausgewiesene Experten.
 - der Zeitaufwand für ein Auslandsengagement wird als sehr hoch beurteilt, wobei die handwerklich-bautechnische Problematik als gering angesehen wird im Vergleich zu logistisch-organisatorischen sowie Managementaufgaben
 - im Vergleich zu Deutschland spielen in den Niederlanden sowie in Großbritannien „weiche Faktoren“ – wie z.B. interkulturelle Kompetenz und Kooperations- und Kommunikationsfähigkeiten – eine wesentlich größere Rolle.

Der Workshop schloss mit der Einschätzung, dass die vorgestellten Handlungshilfen zwar Orientierung und Anleitung böten, die konkrete Umsetzung aber dennoch der Begleitung durch Experten bedürfe.

8 Allgemeines Fazit und Zusammenfassung

8.1 Wichtige Feststellungen

8.1.1 Aktuelle Auslandsaktivitäten des deutschen Mittelstands

Der deutsche Mittelstand ist bereits in hohem Maße erfolgreich im Ausland aktiv. Sein Auslandsengagement wirkt sich positiv auf inländische Beschäftigung, Umsatz und Ertragslage aus. Der Mittelstand ist seinem deutschen Standort verhaftet, der Anteil der importierten Vorleistungen an seinen Exporten ist deutlich geringer als bei Großunternehmen. Dies bedeutet, dass mittelständische Unternehmen einen wesentlich höheren Anteil der Wertschöpfung im Inland erbringen als Großunternehmen.

Auf Grund der festgestellten positiven Beschäftigungs- und Wachstumseffekte von Exportaktivitäten und Auslandsbetrieben sollte **die Internationalisierung kleiner und mittlerer Unternehmen unterstützt** werden. **Das Markt-Potenzial** für das Bauen im Ausland **ist vorhanden**. **Das Unternehmens-Potenzial** an exportfähigen und für Auslandsaktivitäten geeigneten Unternehmen **ist ebenfalls vorhanden**, wie die entsprechende Nachfrage nach Leistungen der Kammern im Bereich der Außenwirtschaftsförderung und Schätzungen der Kammerexperten offenbaren.

Der europäische Kontinent und vor allem die EU und ihre neuen Mitgliedsstaaten sind und bleiben die Hauptzielregion der Auslandsaktivitäten des Mittelstandes. Da Frankreich Deutschlands größter Handelspartner ist, ist es nahe liegend, dass auch in der Baubranche ein hohes Leistungsexportvorkommen besteht; ähnliches gilt für besonders lukrative Baumärkte, z.B. in Großbritannien.

8.1.2 Vorhandene Informationsmöglichkeiten für deutsche KMU's zum Thema: „Europäischer Auslandsbau“

Es gibt eine Vielzahl von Informationen und Länderleitfäden zu ausgesuchten europäischen Ländern für interessierte Unternehmen bei Kammern, Verbänden und sonstigen Institutionen, zudem entsprechende Schulungsangebote. Stellvertretend für viele andere seien hier nur zwei umfassende Informationsquellen genannt:

- **Bfai:** Die **Bundesagentur für Außenwirtschaft** ist eine Servicestelle des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie. Die Servicestelle veröffentlicht verschiedene, z.T. kostenpflichtige Publikationen zu den in dieser Forschungsarbeit untersuchten sowie anderen europäischen Ländern. Eine Listung erfolgt mittels Suchmaschine: http://www.bfai.de/nsc_true/DE/Navigation/Publikationen/Recherche-

[Publikationen/recherche-publikationen-node.html](#), Stand der Internetadresse: 05.03.2008.

- Die **Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e.V.** (LGH) ist eine Serviceeinrichtung des Handwerks in NRW. Hier finden sich wichtige Praxis-Tipps sowie Informationen zur Beratung und Förderung im Wirtschaftsbereich Handwerk, unter der Rubrik „Publikationen“ verschiedene Broschüren, Praxisleitfäden zum Thema Auslandsgeschäft sowie Länderleitfäden für das europäische Ausland, u.a. für Frankreich, Großbritannien, die Niederlande, Belgien, Irland, Polen, Spanien, Ungarn, Österreich, Dänemark, Tschechien etc. als kostenpflichtiger Download, Quelle: <http://www.lgh.de/>, Stand: 05.03.2008.

Es gilt für deutsche KMU's, sich diese Informationen in geeigneter Form strategisch nutzbar zu machen, um so nachhaltig vorbereitet entsprechende Auslandsengagements wagen zu können.

8.1.3 Décennale als spezielles Problem des französischen Baumarktes

Das Vorweisen einer Gewährleistungsversicherung, der **décennale**, ist zwingend erforderlich, um in Frankreich als eigenständig handelnder KM-Bauhandwerksbetrieb oder -Bauträger einen Auftrag über die Erstellung eines Gewerkes bzw. Gesamtbauwerkes zu erhalten. Das Antragsverfahren für ein deutsches Unternehmen bei einer französischen Versicherung gestaltet sich nach Erkenntnissen dieser Forschungsarbeit in jeder Hinsicht schwierig, für deutsche KM-Bauträger ist der Erhalt der Versicherung derzeit praktisch ausgeschlossen. Vor diesem Hintergrund erleben viele deutsche Bauunternehmen in der Praxis das Nicht-Erhalten der **décennale** und das größtenteils nicht transparente Ablehnungsverfahren als Abschottungsinstrument.

Bei der **décennale** stehen sich demzufolge relativ unvereinbar zwei Grundpositionen gegenüber: Einerseits besteht das von allen EU-Mitgliedsstaaten allgemein anerkannte und gewollte Prinzip des offenen Binnenmarktes, andererseits existiert das französische Versicherungssystem als EU-mitgliedsstaatsinterne Angelegenheit, die somit unter das Subsidiaritätsprinzip im europäischen Verfassungsrecht fällt, mit der vorbeschriebenen Wirkung. Es wäre daher wünschenswert, wenn das französische Versicherungssystem insoweit unter europäischer Veranlassung überarbeitet würde.

Andererseits besteht begründete Hoffnung, dass ein deutscher Bauspezialversicherer in Kürze, d.h. binnen des nächsten halben Jahres zusammen mit einem französischen Kooperationspartner die **décennale** für deutsche Unternehmen anbieten kann. Dies wäre eine wesentliche Erleichterung der Marktzutrittsbedingungen für deutsche KMU's in

Frankreich.

8.2 Perspektiven und Empfehlungen

8.2.1 Wirtschaftsdaten KMU's und Bauträger

Ein Anliegen dieser Forschungsarbeit war es, die bisherige Exporttätigkeit von mittelständischen deutschen KM-Bauhandwerksbetrieben und -Bauträgern im europäischen Ausland, insbesondere in Frankreich, Großbritannien und den Niederlanden, mit statistisch evaluierten Zahlen zu hinterlegen. Dies ist nicht gelungen, da es diese Zahlen explizit bedauerlicherweise nicht gibt. Es ist wünschenswert, die Wirtschaftsdaten in Bezug auf die europäische Auslandstätigkeit von deutschen kleinen und mittelständischen KMU-Handwerksbetrieben und Bauträgern regelmäßig zu evaluieren und nach diesem Schritt derartige Erhebungen länderspezifisch zu unterscheiden, um eine statistische Basis für weitere Entwicklungskonzepte zu schaffen. Diese Rolle könnte z.B. der Zentralverband des deutschen Handwerks in Zusammenarbeit mit den Kammern und Handwerksverbänden übernehmen.

8.2.2 Wirtschaftsförderung

Ziel der Exportförderung ist es, die Beschäftigung der Wirtschaft zu sichern. Die Förderung von Exporten durch staatliche Maßnahmen und die Programme nichtstaatlicher Organisationen wie Kammern und Verbänden verzerrt zwar marktwirtschaftliche Prinzipien und beeinflusst die Ausgangsposition einzelner Staaten im Welthandel, wird aber so gut wie von allen Staaten in irgendeiner Form praktiziert.

Die Förderprogramme richten sich in erster Linie an kleine und mittelständische Unternehmen. Die staatliche Exportförderung Deutschlands konzentriert sich auf fünf Schwerpunkte:

- Bereitstellung von Informationen,
- Förderung von Messen im Ausland,
- Vermarktungshilfen,
- Hilfestellung vor Ort und
- Exportfinanzierung.

Doch ganz einfach ist es nicht, Förderungen zu erlangen - die Vergabe der Mittel ist an bestimmte Bedingungen geknüpft und daher mit der Aufgabe verbunden, einen Antrag fachgerecht formulieren zu können. Je nach Programm und Geldgeber muss das Unternehmen auch in der Lage sein, ebenso fachgerechte Zwischen- und Abschlussbe-

richte zu schreiben. Es wäre wünschenswert, Überlegungen anzuregen, inwieweit hier staatlicherseits Vereinfachungen möglich sind bzw. Hilfestellungen gewährt werden können.

8.2.3 Förderung der Aus- und Weiterbildung

Innerhalb der Bearbeitung dieser Forschungsarbeit wurde deutlich, dass der Aspekt des lebenslangen Lernens und der Umgang mit der fortschreitenden Internationalisierung insbesondere in Arbeitsprozessen für immer mehr Menschen wichtig sein wird. Seit einigen Jahren findet ein Veränderungsprozess statt, der deutlich macht, dass der Umgang mit anderen Kulturen und Sprachen in Deutschland mehr und mehr zum Alltag dazugehört.

In diesem Bildungs- bzw. Umbildungsprozess kann zur Zeit grob zwischen drei verschiedenen Altersgruppen und den entsprechenden Konzepten bzw. Konsequenzen unterschieden werden:

- Die Förderung von spielerischem Lernen und der Kontakt mit anderen Sprachen sollte verstärkt weiterhin schon bei Kleinkindern ab dem Kindergarten gefördert werden. Es ist wissenschaftlich erwiesen, wie ausgeprägt gut das Lernpotenzial von Kindern dieser Altersstufe ist.
- Die Selbstverständlichkeit bzw. die Integration einer fremden Sprache und des Europagedankens auf allen Ebenen der Schulbildung, Ausbildung und Hochschulausbildung in Verbindung mit Austauschaufenthalten muss verstärkt werden. Die Förderung und Öffnung der Aus- und Weiterbildung an den Berufsschulen und im Handwerksbetrieb bzw. Bauunternehmen durch Thematisierung „Bauen im Ausland“ bzw. „Bauen in Europa“ durch Integration entsprechender Lernmodule in den Berufsschulunterricht mit Informationen über Europa, länderspezifischer Vertiefung zum Thema Bauen und Vermittlung von einfachen Englischkenntnissen bis hin zu länderspezifischem Fachvokabular und „Auslandsknigge“ ist notwendig.
- Bei der heutigen Generation ab 40+ ist davon auszugehen, dass das Erlernen einer fremden Sprache vor 20 Jahren noch nicht so nötig bzw. selbstverständlich war. Auch war der Europagedanke noch nicht so ausgeprägt. Hier sind verstärkt entsprechende Weiterbildungsmodule mit Rücksicht auf die bestehenden Lebensumstände bzw. Arbeitsprozesse weiterzuentwickeln und anzubieten. Die Förderung der Durchführung von Aus- und Weiterbildungsmodulen für Menschen mit abgeschlossener Berufsausbildung an den zuständigen Handwerkskammern, Volkshochschulen, Baugewerblichen Verbänden und anderen allgemein anerkannten Bildungsträgern, gefördert und getragen unter anderem auch von der Bundesagentur für Arbeit

in Bezug auf das vorher beschriebene Thema, ist für die Zukunft notwendig.

Bei der Berufsbildung spielt natürlich die **Ausbildungsbereitschaft der Wirtschaft** eine zentrale Rolle. Würden die Berufsbildungsleistungen der Wirtschaft wegfallen, müsste die öffentliche Hand bedeutend mehr für die Berufsbildung ausgeben. Zudem garantiert dieser Beitrag der Wirtschaft auch die Wirtschafts- und Arbeitsplatznähe der Berufsbildung – ein wesentliches Qualitätsmerkmal des dualen Berufsbildungssystems.

8.2.4 Bürokratieabbau

Für mittelständische Unternehmen gibt es gute Gründe, ihr Export- und Kooperationspotenzial zu entdecken – und somit die sich bietenden Chancen auf den Auslandsmärkten zu nutzen.

Im Zuge der Internationalisierung finden Handwerksunternehmen ihre Märkte längst nicht mehr ausschließlich am eigenen Standort. Innerhalb der EU profitieren exportorientierte Unternehmen von den verlässlichen rechtlichen Rahmenbedingungen des europäischen Binnenmarktes.

Allerdings bedarf es weiterhin einer verstärkten Unterstützung der Unternehmen, die ihr Exportpotenzial in Leistungsexport umsetzen möchten.

Der stetige Prozess der Vereinheitlichung des europäischen Binnenmarktes sollte in Bezug auf die Baubranche u.a. mit Schwerpunkt Bürokratieabbau, Zugänglichkeit des innereuropäischen Versicherungsrechts, die gegenseitige Anerkennung von Baustoffen und die Vereinfachung der Ein- und Ausfuhr von Baumaterial sowie die Lesbarkeit und Harmonisierung der Technischen Regeln und Normen auf europäischer Ebene weiter vorangetrieben werden.

8.2.5 „Made in Germany“ und energetische Themen

Deutschland genießt im europäischen Ausland ein hohes Ansehen, was die Qualität der Bauausführung angeht. Auf dieser Basis und mit der deutschen Mentalität, noch immer „für ein halbes Leben“ zu bauen, hat Deutschland einen guten Start gerade auch im individuellen Handwerksbereich diesem Ruf gerecht zu werden. Energetische Einsparpotenziale bzw. alternativ nachhaltige Bauausführungen sind z.B. in Frankreich erst langsam in der Umsetzung begriffen und stellen insofern ein erhebliches Marktpotenzial für deutsche Unternehmen dar. Themen wie ökologische Baustoffe, Wärmedämmverbundsysteme, Verarbeitung von Zellulosedämmstoffen, energetische Gebäudekonzepte usw. werden längerfristig ebenfalls auch in Frankreich eine tiefgreifende

Berücksichtigung im Bauprozess finden.

8.2.6 Netzwerke weiter ausbilden

In den zu Frankreich grenznahen deutschen Bundesländern besteht schon seit längerem eine Vernetzung der Handwerkskammern der verschiedenen Bundesländer zum Thema „Bauen in Europa“ bzw. „Bauen in Frankreich“, so z.B. im süddeutschen und grenznahen Gebiet zu Frankreich / Schweiz / Österreich / Luxemburg.

Dies ist ein regelrechter Zusammenschluss der Handwerkskammern, erreichbar unter www.handwerk-international.de.

Das Informationsportal „Handwerk International“ versteht sich in erster Linie als Ansprechpartner für Unternehmen.

Gleichermaßen existieren Netzwerke zwischen Nordrhein-Westfalen und den Niederlanden (INTER-NED) sowie bundesweit weitere, der Außenwirtschaft verpflichtete Institutionen. Stellvertretend sei hier das namensgleiche nordrhein-westfälische Netzwerk „Handwerk international“ genannt, das ein umfassendes Informationsportal unter www.nrw-international.de betreibt. Obwohl die Zusammenarbeit der verschiedenen, meist auf Kammer-, Verbands-, regionaler oder Länderebene angesiedelten Institutionen und Netzwerke teilweise bereits gut funktioniert, sind weitere Synergieeffekte sicherlich möglich.

Weitere Informationen zum Thema „Chancen und Risiken beim grenzüberschreitenden Bauen“, Termine zu internationalen Fachmessen, Organisation von Delegationsreisen für Klein- und Mittelständische Unternehmen, Kooperationsdatenbanken und Unternehmensprofile sowie alles zu Umgangsformen im Ausland finden sich unter folgenden Adressen:

www.chance-europa.de

www.zdh.de (Zentralverband des Deutschen Handwerks)

www.transinfonet.org

www.regiotrirhena.org

Diese schon vorhandenen sehr gut informierten Beratungsportale zum Thema „Bauen in Frankreich“ könnten einen Pool von Experten und Ansprechpartnern bilden, die sich mit bestimmten Teilaspekten zum Thema „Bauen in Frankreich“ auskennen. Die Industrie- und Handelskammern sowie die Handwerkskammern könnten sich bundesweit jeweils zu einem europäischen Nachbarland einen Informationspool erarbeiten.

Die Synergienutzung wäre enorm und hätte den Vorteil, dass die vielfältigen „Informationsmosaiksteinchen“ für einen KMU oder Bauträger zusammengefasst erreichbar sind. Auch den Kammern und Verbänden wäre dies eine Unterstützung, da dann nicht jede Institution einen Frankreichexperten (oder auch andere Auslandsexperten) bereitstellen müsste (s.a. IHK Trier und IHK Saarland).

8.2.7 Informationsangebote ausbauen, Betreuungs- und Begleitungsangebote initiieren, den Bewusstseinswandel deutscher KMU's unterstützen

Wie bereits dargestellt wurde, ist ein recht gut sortiertes Informationsangebot für deutsche KMU's zum Thema „Bauen im europäischen Ausland“ bereits vorhanden. Aber auch Gutes lässt sich noch verbessern, besonders im Hinblick auf seine Verbreitung und seinen Bekanntheitsgrad.

Viele Verantwortliche innerhalb der Zielgruppe dieser Forschungsarbeit wissen gar nicht um das vorhandene Informationsangebot bzw. wie sie es sich erschließen können. So waren Workshopteilnehmer in Hannover außerordentlich überrascht über das alleine bei der Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e.V. (LGH) vorhandene Informationsmaterial zum Thema „Bauen im europäischen Ausland“. Gleichmaßen dankbar wurde das Angebot angenommen, die Informationsmaterialien in elektronischer Form als eine Art Zugangsschlüssel zum vorhandenen Datenmaterial zugesandt zu bekommen.

Insbesondere die letzte Tatsache verdeutlicht, wie wünschenswert es wäre, regelrechte **Betreuungsangebote für die Zielgruppe** durch Kammern, Verbände und sonstige Institutionen zu initiieren. Diese sollten sich sowohl auf die Sensibilisierung der Zielgruppe in Bezug auf die vorhandenen Marktchancen beziehen, als auch auf die Durchführung entsprechender Engagements in im Form geeigneter **Begleitungsangebote**.

Die Zielgruppe reagiert zudem dankbar auf Themenschärfe in jeder Form, denn nur vor dem Hintergrund praktischer Anwendbarkeit lässt sich der Nutzwert vorhandener Informationen und auch wichtiger Forschungsergebnisse vermitteln.

Letztlich hat diese Forschungsarbeit gezeigt, dass im Bewusstsein der weit meisten Verantwortlichen innerhalb der Zielgruppe eine zutreffende Einschätzung der Marktchancen deutscher KMU's insgesamt auf den europäischen Auslandsbaumarkt noch nicht vorhanden ist.

Es bedarf gesteigerter Anstrengungen, der Zielgruppe insgesamt die bestehenden Marktchancen vermehrt bewusst zu machen, insbesondere deshalb, weil große Teile

der Zielgruppe gerade in Zeiten einer relativ befriedigenden Baumarkt-Binnenkonjunktur dazu neigen, nicht perspektivisch zu denken und demzufolge auch nicht zu handeln.

Es besteht im Wesentlichen innerhalb der Zielgruppe kein Verständnis dafür, dass gerade in Zeiten vermeintlich befriedigender Binnenkonjunktur eine azyklische Verhaltensweise angezeigt wäre, sich gerade in Zeiten relativer Betriebsauslastung um das Thema „europäischer Auslandsbau“ zu kümmern, zumal dann Gelder und sonstige betriebliche Ressourcen zur Verfügung stünden. Hier bedarf es der Einleitung eines massiven Umdenkprozesses, zumal nach Erkenntnissen dieser Forschungsarbeit die nachhaltige betriebliche Vorbereitung eines Auslandsengagements für deutsches KMU's im europäischen Ausland durchaus 2 – 3 Jahre in Anspruch nimmt.

9 Anhang I

9.1 Planungshilfen/Checklisten

9.1.1 Frankreich

Planungshilfen "Erfolgreiches Bauen in Frankreich" für KM-Bauhandwerksbetriebe und -Bauträger

Praxis-orientierte Checkliste - Praxis-orientierte Checkliste - Praxis-orientierte Checkliste - Praxis-orientierte Checkliste - Praxis-orientierte Checkliste

Welche Informationen werden benötigt um handlungsfähig zu sein?	Sachlage geklärt / Anforderung erfüllt	noch zusätzlicher Klärungsbedarf	grundsätzlicher Informations- / Qualifizierungsbedarf
ALLGEMEINE INFORMATIONEN UND WIRTSCHAFT			
1. Kenntnis über Branchenstruktur, Hauptbeteiligte und Grundstruktur beim Bauen in Frankreich?			
2. Kenntnis über Produktspezifika und Geschäftspraxis in Frankreich?			
3. Kenntnis über Wirtschaftsdaten der eigenen Branche in Frankreich?			
4. Kenntnis der EU-Anerkennungsrichtlinie?			
5. Kenntnis regionsspezifischer Sonderkonjunkturen in Frankreich?			
ANALYSE DES EIGENEN TÄTIGKEITSPROFILS			
Produkt / Service			
1. Einschätzung der Exportfähigkeit (Stärken und Schwächen) vor Aufnahme der Auslandsaktivität?			
2. Erfahrung in Import- / Exporttätigkeit? Referenzprojekte?			
3. Systematische Entwicklung eines Produktes / einer Dienstleistung erforderlich?			
4. Welches der eigenen Produkte / Dienstleistungen könnte Absatzchancen auf dem französischen Markt haben? Ist es ein Nischenprodukt oder allgemein nachgefragt?			
5. Regionale oder generelle Absatzchancen?			
Unternehmen / Absatz			
1. Eigene Kernkompetenzen geklärt? Geschäftsplan entwickelt? Wieviel Zeit, personelle Ressourcen, Finanzmittel sollen investiert werden?			
2. Erschließung des französischen Marktes nur in Zusammenarbeit mit Partner möglich? Welche Funktion soll der Partner übernehmen?			
3. Zusammenarbeit mit möglichen / notwendigen Partnern vorbereitet?			
4. Identifizierung des möglichen Kundenkreises, öffentlich oder privat?			
5. Auswertung bisheriger Frankreichengagements vorgenommen und ggf. Folgerungen daraus gezogen?			
6. Wettbewerbsvorteile gegenüber franz. Unternehmen vorhanden?			
7. Kenntnis von Besonderheiten der öffentlichen Auftragsvergabe z. B. Präqualifikation durch OPQCB?			
8. Wie funktioniert der Vertrieb für das Produkt / Dienstleistung?			
9. Technische Hilfsmittel (z.B. Internet) für eine schnelle und direkte Kontaktaufnahme mit französischen Kunden und Partnern vorhanden?			
10. Notwendigkeit internationaler Softwarelösungen? Zweisprachigkeit von Ausschreibungstexten?			
11. Eigene Website in französischer Sprache verfasst?			
12. Firmenbroschüren / Produktbeschreibungen in französischer Sprache verfügbar?			
INTERKULTURELLE KOMPETENZ			
1. Zugang zur französischen Kultur, Umgangsformen und Lebensweise bei Führungskräften u. Mitarbeitern vorhanden?			
2. Ausreichende Kenntnis der französischen Sprache bei Führungskräften und Mitarbeitern vorhanden?			
3. Frankreicherfahrung bei Führungskräften und Mitarbeitern vorhanden?			

Praxis-orientierte Checkliste - Praxis-orientiert

Planungshilfen "Erfolgreiches Bauen in Frankreich"

für KM-Bauhandwerksbetriebe und -Bauträger

Welche Informationen werden benötigt um handlungsfähig zu sein?	Sachlage geklärt / Anforderung erfüllt	noch zusätzlicher Klärungsbedarf	grundsätzlicher Informations- / Qualifizierungsbedarf
---	--	----------------------------------	---

Versicherungssystematik

4. Kenntnis über die Funktion des Bureau de Contrôle Öffentliches Bauvorhaben: Pflichtbeauftragung contrôleur technique Privates Bauvorhaben: Pflichtbeauftragung contrôleur technique im Einzelfall vorgeschrieben, sonst grundsätzlich nicht.			
5. Sonstige Betriebsversicherungen: RC Exploitation (Betriebs-Haftpflichtversicherung) RC Produit ou apres Livraison (Produkthaftpflichtversicherung)			

TECHNISCHE REGELN UND NORMEN

1. Kenntnis der Institution CSTB – Centre Scientifique et Technique du Bâtiment / Französisches Normungsinstitut?			
2. Kenntnis der Institution AFNOR - Association Française de Normalisation / Allgemeine Vertragsbedingungen?			
3. DTU-Normen / Normes Francaises?			
4. Besitz von für in Frankreich notwendigen Zertifizierungen / Technische Abnahmen für das eigene Produkt?			

QUALIFIKATIONSMÖGLICHKEITEN

1. Kenntnis der Weiterbildungsangebote und Ausfindigmachen von Qualifizierungsangeboten bei z.B. folgenden Institutionen geklärt? ... Industrie- und Handelskammern? ... Handwerkskammern? ... Sonstige Kammern, Institute und Verbände?			
2. Kenntnis der Strukturunterschiede der Handwerksausbildung zwischen Deutschland und Frankreich?			
3. Informationen über binationale Projekte und staatliche Förderungen vorhanden?			

9.1.2 Großbritannien

Praxis-orientierte Checkliste

Planungshilfen "Erfolgreiches Bauen in Großbritannien" für KMU-Bauunternehmen

Welche Informationen werden benötigt um handlungsfähig zu sein?	Sachlage geklärt / Anforderung erfüllt	noch zusätzlicher Klärungsbedarf	grundsätzlicher Informations- / Qualifizierungsbedarf
---	--	----------------------------------	---

ALLGEMEINE INFORMATIONEN UND WIRTSCHAFT

1. Kenntnis über Regierung und öffentl. Verwaltung in Großbritannien?			
2. Kenntnis über Branchenstruktur in Großbritannien?			
3. Kenntnis der Hauptbeteiligten und der Grundstruktur beim Bauen in Großbritannien?			
4. Kenntnis über Produktspezifika und Geschäftspraxis in GB?			
5. Kenntnis über Wirtschaftsdaten der eigenen Branche in GB?			
6. Bedarf an Fachkräften der eigenen Branche in Großbritannien aus dem europäischen Ausland?			
7. Kenntnis von Sonderkonjunkturen in GB, z. B. Olympische Spiele?			

ANALYSE DES EIGENEN TÄTIGKEITSPROFILS

Produkt / Service

1. Einschätzung der Exportfähigkeit (Stärken und Schwächen) vor Aufnahme der Auslandsaktivität?			
2. Gründe für das Interesse am britischen Markt?			
3. Erfahrung in Import- / Exporttätigkeit? Referenzprojekte?			
4. Systematische Entwicklung einer Bau-/Dienstleistung?			
5. Welches der eigenen Produkte / Bau-/Dienstleistungen könnte Absatzchancen auf dem britischen Markt haben?			
6. Regionale oder generelle Absatzchancen?			
7. Spezial-/Nischenprodukt oder allgemein nachgefragtes Produkt? Kundenspezifisch / Beratungsintensiv / in Serie hergestellt?			
8. Besitz von notwendigen Zertifizierungen / Technische Abnahmen?			

Unternehmen / Absatz

1. Eigene Kernkompetenzen geklärt?			
2. Geschäftsplan entwickelt? Wieviel Zeit, personelle Ressourcen, Finanzmittel sollen investiert werden?			
3. Erschließung des britischen Marktes nur in Zusammenarbeit mit Partnern möglich? Welche Funktion soll der Partner übernehmen?			
4. Zusammenarbeit mit möglichen / notwendigen Partnern vorbereitet?			
5. Identifizierung des möglichen Kundenkreises, öffentlich oder privat?			
6. Auswertung bisherigen GB-Engagements vorgenommen?			
7. Wettbewerbsvorteile gegenüber brit. Unternehmen vorhanden?			
8. Kenntnis von Besonderheiten der öffentlichen Auftragsvergabe?			
9. Wie funktioniert der Vertrieb für das Produkt / Dienstleistung?			
10. Technische Hilfsmittel (z.B. Internet) für eine schnelle und direkte Kontaktaufnahme mit brit. Kunden und Partnern vorhanden?			
11. Notwendigkeit internationaler Softwarelösungen? Zweisprachigkeit von Ausschreibungstexten?			
12. Eigene Website in britischer Sprache verfasst?			
13. Firmenbroschüren / Produktbeschreibungen in britischer Sprache verfügbar?			

- Praxis-orientierte Checkliste - Praxis-orientierte Checkliste -

Planungshilfen "Erfolgreiches Bauen in Großbritannien" für KMU-Bauunternehmen

Welche Informationen werden benötigt um handlungsfähig zu sein?

Sachlage geklärt / Anforderung erfüllt	noch zusätzlicher Klärungsbedarf	grundsätzlicher Informations- / Qualifizierungs- bedarf
---	--	--

TECHNISCHE REGELN UND NORMEN

1. Kenntnis der einschlägigen Regelwerke, z. B. BSI-Normen sowie der Building Regulations?
2. Kenntnis des Construction Information Service und Anmeldung als Nutzer?

QUALIFIKATIONSMÖGLICHKEITEN

1. Bereitschaft zur Erlernung von Interkultureller Kompetenz vorhanden?
2. Erkenntnis, dass dies zwingend notwendige Voraussetzung für jegliches GB-Geschäft ist?
3. Kenntnis der Weiterbildungsangebote und Ausfindigmachen von Qualifizierungsangeboten bei z.B. folgenden Institutionen geklärt?
4. Industrie- und Handels- bzw. Handwerkskammern
5. Sonstige Kammern, Institute und Verbände?
6. H&S-Schulung für Personal?
7. Kenntnis der Strukturunterschiede der Handwerksausbildung zwischen Deutschland und Großbritannien?
8. Informationen über binationale Projekte und staatliche Förderungen vorhanden?

9.1.3 Niederlande

ntierte Checkliste - Praxis-orientierte Checkliste - Praxis-orientierte Checkliste - Praxis-orientierte Checkliste -

Planungshilfen "Erfolgreiches Bauen in den Niederlanden"
für KMU-Bauunternehmen

Welche Informationen werden benötigt um handlungsfähig zu sein?	Sachlage geklärt / Anforderung erfüllt	noch zusätzlicher Klärungsbedarf	grundsätzlicher Informations- / Qualifizierungsbedarf
---	--	----------------------------------	---

ALLGEMEINE INFORMATIONEN UND WIRTSCHAFT

1. Kenntnis über Regierung und öffentliche Verwaltung in NL?			
2. Kenntnis über Branchenstruktur in NL?			
3. Kenntnis der Hauptbeteiligten und der Grundstruktur beim Bauen in den Niederlanden?			
4. Kenntnis über Produktspezifika und Geschäftspraxis in NL?			
5. Kenntnis über Wirtschaftsdaten der eigenen Branche in NL?			
6. Bedarf an Fachkräften der eigenen Branche in NL aus dem europäischen Ausland?			
7. Kenntnis regionaler Sonderkonjunkturen in NL? (z. B. Randstad)			

ANALYSE DES EIGENEN TÄTIGKEITSPROFILS

Produkt / Service

1. Einschätzung der Exportfähigkeit (Stärken und Schwächen) vor Aufnahme der Auslandsaktivität?			
2. Erfahrung in Import- / Exporttätigkeit? Referenzprojekte?			
3. Systematische Entwicklung einer Bau-/Dienstleistung?			
4. Welches der eigenen Produkte / Dienstleistungen könnte Absatzchancen auf dem niederländischen Markt haben?			
5. Regionale oder generelle Absatzchancen?			
6. Spezial-/Nischenprodukt oder allgemein nachgefragtes Produkt? Kundenspezifisch / Beratungsintensiv / in Serie hergestellt?			
7. Besitz von notwendigen Zertifizierungen / technische Abnahmen?			

Unternehmen / Absatz

1. Gründe für das niederländische Marktinteresse?			
2. Eigene Kernkompetenzen geklärt?			
3. Geschäftsplan entwickelt? Wieviel Zeit, personelle Ressourcen, Finanzmittel sollen investiert werden?			
4. Erschließung des NL-Marktes nur in Zusammenarbeit mit Partnern möglich? Welche Funktion soll der Partner übernehmen?			
5. Zusammenarbeit mit möglichen / notwendigen Partnern vorbereitet?			
6. Identifizierung des möglichen Kundenkreises, öffentlich oder privat?			
7. Auswertung bisherigen Niederlande-Engagements vorgenommen?			
8. Wettbewerbsvorteile gegenüber niederl. Unternehmen vorhanden?			
9. Kenntnis von Besonderheiten der öffentlichen Auftragsvergabe?			
10. Wie funktioniert der Vertrieb für das Produkt / Dienstleistung?			
11. Technische Hilfsmittel (z.B. Internet) für eine schnelle und direkte Kontaktaufnahme mit NL-Kunden und Partnern vorhanden?			
12. Notwendigkeit internationaler Softwarelösungen? Zweisprachigkeit von Ausschreibungstexten?			
13. Eigene Website in niederländischer Sprache verfasst?			
14. Firmenbroschüren / Produktbeschreibungen in niederländischer Sprache verfügbar?			

Praxis-orientierte Checkliste - Praxis-orientierte Checkli

Planungshilfen "Erfolgreiches Bauen in den Niederlanden" für KMU-Bauunternehmen

Welche Informationen werden benötigt um handlungsfähig zu sein?	Sachlage geklärt / Anforderung erfüllt	noch zusätzlicher Klärungsbedarf	grundsätzlicher Informations- / Qualifizierungsbedarf
TECHNISCHE REGELN UND NORMEN			
1. Kenntnis der Institution NEN – Nederlands Normalisatie Instituut?			
2. Kenntnis der Bouwbesluit-Anforderungen?			
3. Kenntnis der UAV 1989?			
QUALIFIKATIONSMÖGLICHKEITEN			
1. Bereitschaft zur Erlernung von Interkultureller Kompetenz vorhanden?			
2. Erkenntnis, dass dies zwingend notwendige Voraussetzung für jegliches NL-Geschäft ist?			
3. Kenntnis der Weiterbildungsangebote und Ausfindigmachen von Qualifizierungsangeboten bei z.B. folgenden Institutionen geklärt?			
4. Industrie- und Handelskammern?			
5. Handwerkskammern?			
6. Sonstige Kammern, Institute und Verbände?			
7. Kenntnis der Strukturunterschiede der Handwerksausbildung zwischen Deutschland und den Niederlanden?			
8. Informationen über binationale Projekte und staatliche Förderungen vorhanden?			

9.2 „Best-Practice-Beispiele“ Frankreich

9.2.1 Bauvorhaben aus dem Jahr 2003 „Bugatti Atelier“ Molsheim bei Straßburg

(Telefoninterview am 27.11.2007) Kontakt: Zentralverband des deutschen Baugewerbes ZDB und NAX

Das Château St. Jean war das „ideelle Herzstück“ der Produktionsstätte von Bugatti in Molsheim. Der traditionelle Unternehmenssitz wurde vom Volkswagen-Konzern übernommen und das Château von Henn Architekten zwischen 1999 und 2005 aufwändig restauriert und erweitert. U.a. wurde das Haupthaus vollständig entkernt und zum exklusiven Empfangsraum umgebaut, die flankierenden Remisen nehmen eine Restaurierungswerkstatt für historische Bugatti-Fahrzeuge auf. Ein neu gebautes Atelier ergänzt die historische Anlage und ist die neue Werkstätte der Bugatti Automobile, seine ovale Grundrissform erinnert an das Markenemblem von Bugatti.

Damaliger Bauherr von dem Bugatti-Atelier war Bugatti Automobiles S.A.S., vertr. durch die VW AG Wolfsburg. Den Gesamtplanungsauftrag hatte Henn Architekten, München; ein anderes deutsches Büro aus Essen war für die Projektsteuerung verantwortlich. Die Ausschreibungen wurden vorwiegend von VW in Wolfsburg erstellt.

Kooperationspartner und Projektarchitekt in Frankreich war das Architekturbüro Thales Architectures (Paris / Strasbourg). Thales Architectures hatte die Aufgabe, die vorliegende Planung von Henn Architekten an das französische Normen- und Regelwerk anzupassen, d.h. die Übersetzung der Pläne und schriftliche Ausformulierung des Bauantrages sowie die Übernahme der Bauüberwachung nach Vorgaben von Henn Architekten. Da die Beteiligten sich eng an die Vorgaben halten mussten, gab es keinen Planungsspielraum. Die Umsetzung der Vorgaben erfolgte 1:1 in Werk-, Ausbau- und Detailplanung. Das Büro aus München stellte für die gesamte Bauphase einen Mitarbeiter vor Ort ab.

Halbgeneralunternehmer war die Fa. Züblin AG, die sich im Zuge der Vergabe von Subaufträgen vorwiegend deutsche Unternehmen suchte. Diese kooperierten dann wiederum vielfach mit französischen Unternehmen. Bei bestimmten Gewerken, z.B. der Flachdachherstellung regte Thales Architectures die Beauftragung französischer Unternehmen ausdrücklich an, da stark abweichendes Technisches Normen- und Regelwerk zu Deutschland besteht.

Als weitere Gewerke, die ein stark abweichendes Technisches Normen- und Regelwerk im Vergleich zu Deutschland haben, wurden die Gewerke Elektroinstallation und Heizung- / Sanitärarbeiten genannt: Viele der beauftragten deutschen Subunternehmer kamen aus grenznahen Regionen, so dass im wesentlichen keine sprachlichen Barrieren bestanden.

Es gab große Diskussionen und juristische Anstrengungen bei der Frage, ob der Bauherr und deutsche Bauträger/Generalüber-/unternehmer eine **décennale** abschließen müsse. Am Ende der Überlegungen ergab sich eine Freistellung von dieser Gewährleistungsversicherung für Züblin und Bugatti. Dies gelang insbesondere dadurch, dass für das Bauvorhaben die Geltung deutschen Rechts (BGB) vereinbart wurde und dass Bugatti bzw. die VW-Konzernzentrale in Wolfsburg glaubhaft versichern konnte, als Bauherr im Schadens-/ Gewährleistungsfall nicht existenziell gefährdet zu sein, nämlich wenn ein evtl. Bauschaden aus eigenen Mitteln behoben werden muss.

Die Befreiung von der **décennale** ist eine absolute Ausnahme für den französischen Bausektor und wurde sicherlich an höchster Stelle im Einvernehmen mit der zuständigen Préfecture entschieden.

Als projektfördernd wurde die vielfache Kooperation deutscher Handwerksbetriebe mit französischen Handwerksbetrieben genannt, insbesondere wenn diese durch eine Bauleitung moderiert werden kann, die über vertiefte Kenntnisse sowohl in der französischen wie auch in der deutschen Kultur verfügt. Diese Art der Kooperation entwickelte ein Gemeinschaftsgefühl vor Ort, das einen klassischen deutsch-französischen

„Konkurrenzkonflikt“ abfedern konnte.

Fazit: Ein gelungenes deutsch-französisches Kooperationsprojekt, unter anderem auch durch die deutsch-französische Moderation.

9.2.2 Ein namhafter deutscher Fertighaushersteller

(Telefoninterview am 06.11.2007) Kontakt: Internet

Der namhafte deutsche Fertighaushersteller ist international präsent in der Schweiz, in Österreich, in den Niederlanden und in Spanien. Er hat bisher in Frankreich Fertighäuser im grenznahen Gebiet, Elsass-Lothringen, seit dem Jahr 2000 für deutsche Kunden realisiert. Diese Projekte wurden entweder über eine deutsche Bank finanziert oder es war keine Finanzierung nötig. In diesem Fall wird keine **décennale** benötigt.

Die Baugenehmigung (ab 20m² bis 170m²) stellt in diesem Fall der Bauherr oder der Bauträger. Wenn der Bauherr mit einem Werkvertrag nach deutschem Recht, 4 Jahre Gewährleistung, einverstanden ist und das Risiko akzeptiert, das Haus die nächsten 10 Jahre vielleicht nicht verkaufen zu können, wird niemand nach einer **décennale** fragen. Diese Situation bleibt eine rechtlich ungeklärte, denn die deutschen Fertighaushersteller bekommen offensichtlich keine **décennale** in Frankreich.

Wenn im größeren Umfang von einem Bauträger Projekte abgewickelt werden, muss eine Filiale eröffnet werden, und es wird von dort aus produziert.

Für die Abwicklung bereits durchgeführter Bauprojekte mit Bauleitung, Abnahmen usw. wurde mit einem französischen Architekten als Partner sowie mit französischen Handwerksbetrieben vor Ort zusammen gearbeitet.

Fazit: Eine relativ einfach gehaltene und entsprechend durchführbare grenzüberschreitende Marktteilnahme.

9.2.3 Bau einer Industrie- Chemieranlage in Taveaux, Südfrankreich, durch ein deutsches Stahlbauunternehmen im Jahr 2003

(Telefoninterview am 10.12.2007) Kontakt: Deutscher Stahlbau-Verband DSTV

Dieses Unternehmen hat seit 50 Jahren Erfahrung in der Herstellung von Stahlkonstruktionen und ist mit 7.000 Tonnen Stahl / Jahr Werkskapazität und zur Zeit 90 Mitarbeitern in Planung, Fertigung und Montage von Stahlbauprojekten ein modernes mittelständisches Unternehmen.

Ausgeführt wurde der Bau eines Stahlgerüsts als Aufhängung für einen Chemieofen. Die Bauzeit betrug ca. 4 Monate. Der Auftrag kam über einen französischen Planer zustande, dem das Unternehmen aus anderen Kooperationen französischer Unternehmen im europäischen Ausland (Belgien, Niederlande usw.) bekannt war.

Die Ausführung erfolgte mit deutschen Mitarbeitern. Das Sprachproblem innerhalb der Bauleitung wurde mittels der englischen Sprache gelöst. Die Bauausführung zeichnete sich durch eine sehr große Exaktheit aus, die zum Teil als umständlich empfunden wurde.

Vertragsgrundlage war französisches Baurecht; dieses wurde vom Auftraggeber, einem französischen Chemieunternehmen vorgegeben. Die Gewährleistungszeit für derartige Industriebauten nach Abnahme beträgt 2 Jahre. Der Abschluss einer *décennale* ist im industriellen Baubereich nicht erforderlich.

Vor Ausführung wurde die obligatorische Steuernummer beantragt und die ausführenden Mitarbeiter in Frankreich angemeldet. Innerhalb des Anmeldevorgangs für 10 Mitarbeiter schaltete sich die Französische Gewerbeaufsicht ein. Sie verlangte, dass die ausführenden Mitarbeiter des deutschen Unternehmens sowohl theoretische als auch praktische Prüfungen für das sichere Führen von Kränen und Hubbühnen ablegen müssen, um in Frankreich zu arbeiten. Dies geschah, obwohl das ausführende Unternehmen über eine Zertifizierung nach ISO verfügt, bzw. die Zulassung als Stahlbaumontagebetrieb nach SCC (Sicherheits Zertifikat Kontraktoren) hat. Damit wurden üblicherweise geltende internationale Standards durch die französische Gewerbeaufsicht nicht anerkannt (Stichwort: „französischer Protektionismus“). Die entsprechenden Prüfungen konnten kommunikationstechnisch in englischer Sprache abgelegt werden.

Bei der Ausführung des Gewerkes wurde die deutsche DIN anerkannt. Zu beachten ist bei der Bauausführung grundsätzlich auch das französische Arbeitsrecht, z.B. in Bezug auf die wöchentliche Arbeitszeit.

Zahlungsziele können nach Erfahrung des Unternehmens praktisch nicht unter einer Frist von 60 Tagen + 2 % Skonto vereinbart werden. Als normal gelten im Regelfall sogar 90 Tage. Diese Tatsache führt zu einem erhöhten Zwischenfinanzierungsbedarf.

Fazit: Insgesamt wurden die Erfahrungen mit der Abwicklung des Bauprojektes als kompliziert bewertet; zumal die Rechtssituation im Falle eines Streits über offene Zahlungen und Gewährleistungen bei einer Gerichtsstandsvereinbarung mit Standort Paris als unübersichtlich empfunden wird.

9.2.4 Erfahrungsbericht über verschiedene Marktteilnahmen der Gesellschaft für Elementiertes Bauen mbH in Frankreich

(Interview am 06.12.2007 in Wassertrüdingen) Kontakt: Schüco Deutschland

Die GmbH ist ein mittelständisches Unternehmen und hat ihren Sitz seit ca. 30 Jahren in Süddeutschland mit 145 Mitarbeitern. Sie befasst sich vorwiegend mit der Entwicklung, Herstellung und Ausführung von Pfosten-Riegel-Konstruktionen in Glas - Aluminiumausführung und verfügt über eine Niederlassung in Frankreich in Annecy, Nähe Grenoble / Genf und ist schon seit etlichen Jahren in Frankreich tätig. Vielfache Kooperationen mit Schüco Frankreich haben stattgefunden.

Das Unternehmen war unter anderem am Bau des Bugatti-Atliers beteiligt und hat in letzter Zeit an der Umsetzung von drei Bauprojekten für das Unternehmen Viessmann (Niederlassungspavillons) in Frankreich mitgewirkt. Dabei war die IKB Mittelstandsbank als Auftraggeber für Viessmann aufgetreten und hatte dem französischen GU vorgegeben, das Unternehmen baufrank zu beauftragen bzw. die vorgesehene Bauausführung (Konstruktionssystem) zu berücksichtigen.

Im Rahmen der vielfältigen Bautätigkeit in Frankreich stellte sich bald heraus, dass die Gründung einer Niederlassung die einfachste Lösung war, viele Schwierigkeiten bei der Durchführung der Projekte auszuschließen, wie z.B. Materialbeschaffung oder Probleme mit einer fehlenden Handwerkskammerzulassung in Frankreich. Nach eingehender Prüfung wurde die Niederlassungsgründung einer möglichen Partnerschaft vorgezogen.

Rolle des Architekten / Leistungsverzeichnis

Nach Erfahrungen im täglichen Baugeschäft entwirft ein französischer Architekt im Regelfall keinen detaillierten Ausführungsplan sondern hat eher eine „Idee“ von einer Baumaßnahme. Für französische Architekten steht vor allem das Design im Vordergrund. Diese Vorgabe muss der GU übernehmen und daraus ein tragendes Leistungsverzeichnis entwickeln, was oftmals in den Verantwortungsbereich des ausführenden Subunternehmers durchgereicht wird. Die Vorbemerkungen von französischen Leistungsverzeichnissen sind generell qualitativ beschränkt.

Ausführung und Material

Zu Anfang eines Bauprojektes wünschen französische Bauherren in der Regel vor allem kostengünstiges Bauen und sind bereit Qualitätsabstriche zu machen. Die Frage: „Wie lange hält das?“ ist erst einmal sekundär. Der Aspekt, z.B. der Fassadenwärmeeisolation bei Gebäuden, ist in Frankreich noch immer kein wirkliches Thema (siehe Konstruktionsprogramm Schüco Frankreich für Innendämmungen). Das Umdenken in Richtung energiesparendes und nachhaltiges Bauen erfolgt erst langsam. Materialbe-

schaffung ist in Frankreich grundsätzlich unproblematisch, dauert aber etwas länger als in Deutschland

Bureau de contrôle und *décennale*

Beauftragte Kontrollbüros in Frankreich überwachen die Baumaßnahme sowohl in der Planungsphase als auch in der Ausführungsphase auf der Baustelle sehr sorgfältig (Sicherheitsnetz), was als positiv empfunden wird.

Baufrank Deutschland hatte in diesem Beispiel, keine Chance eine *décennale* in Frankreich zu bekommen. Mit der Gründung einer Niederlassung in Frankreich gelang dies (pauschale Abrechnung über einen Rahmenvertrag + Einzelvereinbarung je nach Baumaßnahme). Die *décennale* kam schließlich durch Hilfe eines deutschen Fachversicherers zustande.

Arbeits- und Steuerrecht

Die französische Niederlassung besteht aus einem konstruktions- und vertriebstechnisch sehr qualifizierten Mitarbeiter, die Ausführungsleistung wird im Regelfall bei der GmbH in Deutschland zugekauft.

Bei der Niederlassungsgründung (Komplettpaket) gab es Hilfe durch den Finanzdienstleister EUREX. Die Beauftragung eines Buchhaltungsbüros in Frankreich ist notwendig und teuer. Es ist schwer, Arbeitskräfte nach deutschem Standard in Frankreich zu finden. Im Monat August wird stark reduziert gearbeitet, da fast „ganz Frankreich im Urlaub“ ist. Darauf müssen sich deutsche Unternehmen bei der Durchführung einer Baumaßnahme während dieser Zeit einstellen.

Technisches Normen- und Regelwerk

Als Bindeglied zwischen dem deutschen und französischen Bauen sind regelkundige (Normen) und Fachleute mit französischen Sprachkenntnissen wichtig, denn bei der Abnahme werden Normen und Regeln (Standards) geprüft.

Der Brandschutz von Bauwerken ist problematisch (französische Regeln). Das Unternehmen arbeitet lieber nach Vorgabe, da dadurch die Eigenverantwortlichkeit und das Risiko vermindert werden. Größere Rohbautoleranzen als in Deutschland sind in Frankreich üblich. Hier muss das Folgegewerk eine aufmerksame Prüfung der Vorleistung vornehmen.

Kommunikation und Akquise

Die unterschiedlichen Kommunikations- und Arbeitsstandards zwischen Deutschland und Frankreich sind zu beachten. Es sollte z.B. sichergestellt werden, dass die richtigen und aktuellen Pläne vorliegen für z.B. eine Freigabe, denn der Kommunikationsstandard und -anspruch auf der sachlich technischen Ebene ist in Deutschland wesentlich höher als in Frankreich.

Die Erlangung öffentlicher Aufträge gestaltet sich als sehr schwierig. Oftmals wird von Auftragnehmern von öffentlichen Aufträgen verlangt, dass der Nachweis von mindestens 10 ähnlichen Projekten in gleicher Größenordnung erfolgt, was bei Nichteinhaltung ein Ausschlusskriterium ist. Viele private Kontakte zur Auftragsakquise sind notwendig. Um auf dem französischen Markt zu bestehen ist insbesondere außerordentliche Eigeninitiative notwendig. Es gab kaum Hilfe von Institutionen zur Zeit des Markteintritts.

Die Begründung und Fortführung der französischen Niederlassung wäre ohne vertiefte Kenntnisse der französischen Mentalität nicht möglich. Kommunikation geht „den Franzosen“ über alles. Darin kann auch ein Vorteil liegen, denn die Dinge sind nicht so festgeschrieben wie in Deutschland. Es gibt meistens immer noch Verhandlungsspielraum.

Fazit: Das Unternehmen wird das Engagement in Frankreich fortsetzen und betrachtet den Markt weiterhin als lukrativ.

9.2.5 Erfahrungsbericht über verschiedene Marktteilnahmen von einem Unternehmen im Bereich Bauausführungen

(Interview am 29.11.2007 in Hannover) Kontakt: VHV Wiesbaden

Die GmbH (u.a. gegr. 1864, Hochbau, Tiefbau, Altbausanierung, 10 - 15 Mitarbeiter) verfügt über Erfahrungen beim Bauen in Frankreich seit dem Jahr 2000, sowohl bei der isolierten Ausführung von Rohbaugewerken als auch als GU. Gebaut wurde bislang ausschließlich mit deutschen Mitarbeitern vom Heimatunternehmenssitz in der Nähe von Frankfurt, an der Côte d'Azur im Bereich von Monaco bis Saint-Tropez, d.h. in Küstennähe.

Ausgangspunkt der Bautätigkeit in Frankreich war der Auftrag eines deutschen Bauherrn, der bereits über ein Grundstück mit Gebäude verfügte. Dieses wurde abgerissen und ein Rohbau für den Neubau erstellt. Um diesen ersten Auftrag erledigen zu können, bemühte sich die GmbH über eine deutsche Lokalzeitung vor Ort zunächst um eine ortskundige mit dem Thema „Bauen“ vertraute Person, mithin einen „Spezialisten“, der vor Ort die Grundlage für das Arbeiten des Unternehmens und seiner Mitarbeiter schaffen konnte. Dazu gehörte insbesondere die Sicherstellung einer adäquaten Unterbringung für die Mitarbeiter, die Möglichkeit der Beschaffung von Baumaterialien sowie die Inanspruchnahme ärztlicher Hilfe bei Krankheit einzelner Mitarbeiter. Zusätzlich wurden ein Anwalt und ein Steuerbüro zugezogen, um wichtige Formalien für das Ar-

beiten in Frankreich vorab zu klären.

Mit der erfolgreichen Ausführung dieses Projektes und entsprechender „Mund zu Mund Propaganda“ konnten weitere Aufträge für Rohbaugewerke, in Kooperation mit anderen Handwerksbetrieben (als „Ausbaugewerke im Schlepptau“) aber auch als GU in mit zum Teil signifikanten Auftragssummen akquiriert werden.

Während der GU-Tätigkeit wurde offensichtlich, dass sich die französischen Normen insbesondere für die Gewerke Elektroarbeiten (EDF Électricité de France führt gesonderte Abnahmen durch und stellt ggf. Nachbesserungsforderungen), Heizung und Sanitär (z.B. keine Leitungsverbindungen im Mauerwerk, außerdem für Südfrankreich typisch sind die Vide-Sanitaires, eine Art Kriechkeller, wo die Hausanschlussleitungen nachträglich geplant und verlegt werden) und Ausführung von Flachdächern von den deutschen Normen unterscheiden.

Die Materialpreise waren in der Regel in Südfrankreich um ca. 30 % höher als in Deutschland. Bei der Auftragsvergabe ist es üblich, dass Provisionen von 10 – 20 % der Auftragssumme ins Spiel kommen. Auch sind Materialgeschenke oder unentgeltliche Handwerksleistungen in ganz Frankreich verbreitet.

Auch dieses Unternehmen machte die Erfahrung, dass Zahlungsziele in Verträgen bei 60/90 Tagen lagen und dass es ein langwieriges Ringen um die **décennale** gab.

Das Unternehmen hat in Frankreich gut unter der Devise „Wir sind nicht besser sondern anders als die Franzosen“ arbeiten können. Die Basis war „Vertrauen schaffen und die Formalitäten beim Bauen im Ausland gut erledigen“.

Fazit: Wenn sich die Gelegenheit bietet, wird die GmbH das Engagement in Frankreich gerne fortsetzen.

9.2.6 Erfahrungsbericht einer Bau – GmbH in Baden über verschiedene Marktteilnahmen im grenznahen Frankreich

(Telefoninterview am 28.11.2007) Kontakt: Verband der Bauwirtschaft Südbaden

Der Betrieb, gegr. 1850, heute ein mittelständisches Unternehmen mit 50 Mitarbeitern, ist seit ca. 4 Jahren auf dem grenznahen französischen Baumarkt aktiv und bedient Nachfragen bis etwa 50 – 70 km ins Landesinnere, ca. 1. Std. Anfahrtszeit, im Bereich Wohnungsbau / Mehrfamilienhäuser sowie Gewerbebau und Sporthallen. Ausgeführt wird im Regelfall der Rohbau.

Bauen nach französischen Normen wird insofern nicht als Problem betrachtet, da die Beteiligten sich die notwendigen Informationen und Anweisungen vom französischen

Architekten oder Statiker einholten. Im Bereich des Rohbaus sind die deutschen Normen nicht sehr unterschiedlich zu den französischen Normen.

Nach den Erfahrungen der GmbH ist die Ausbildung der französischen Kollegen, die die Rohbauten erstellen, im Vergleich zur deutschen Ausbildung gleichwertig. Das Sprachproblem wird in Grenznähe als nicht so wichtig erachtet.

Eine Versicherung, die die **décennale** ausstellte, hat das Unternehmen relativ einfach gefunden (CAMBTP/Straßburg), und die von Anfang an zu fairen Konditionen.

Aufträge erhält die GmbH über Ausschreibungen in lokalen Zeitungen. Dies sind primär private aber auch öffentliche Aufträge. Spezial- oder Baufachzeitschriften sind ebenfalls eine Möglichkeit zur Akquise.

Wichtig ist, dass qualitativ gute Leistungen zu einem relativ guten Preis für private Auftraggeber angeboten werden können. Bei der öffentlichen Auftragsvergabe ist ausschließlich der Preis ausschlaggebend für die Auftragserteilung. Es ist üblich, als Zahlungsweise sowohl bei öffentlichen als auch privaten Aufträgen eine monatliche Zahlung nach Baufortschritt zu vereinbaren.

Fazit: Zur Zeit gestaltet sich die grenzüberschreitende Marktteilnahme als relativ einfach. Innerhalb des Unternehmens ist die Gründung einer französischen Niederlassung im Gespräch bzw. in Vorbereitung, da der französische Markt insgesamt als lukrativ betrachtet wird. Die Auswahlkriterien für die Vergabe öffentlicher Aufträge bleiben für das deutsche Unternehmen aber insgesamt unklar und undurchsichtig.

9.2.7 Erfahrungsbericht des Design- und Innenarchitekturbüros sowie Generalunternehmers Schwitzke Projekt GmbH Düsseldorf über die Realisierung eines „Tommy Hilfiger FlagShipStores“ in Paris

(Telefoninterview am 07.12.2007), Kontakt SAM Paris

1989 gegründet, hat sich das Designbüro Schwitzke & Partner national und international zu einem der bedeutendsten Büros im Bereich Retail-Design (Konzeption / Design abgestimmt auf eine bestimmte Handelsmarke) entwickelt. Um den Anforderungen eines dynamisch wachsenden globalen Marktes gerecht zu werden, hat Schwitzke & Partner sein Leistungsportfolio stetig erweitert.

Unter der in Düsseldorf ansässigen Schwitzke Group gliedert sich die Unternehmensgruppe in verschiedene Tochterfirmen sowie Niederlassungen im In- und Ausland, die unterschiedliche Leistungen von der Designentwicklung über die Projektsteuerung bis hin zur Sortimentsberatung bieten. Schwitzke & Partner unterhält Büros in Düsseldorf,

Dubai, und Krakau. Mit insgesamt 120 Mitarbeitern werden weltweit Projekte entwickelt und gebaut. In 2006 betrug der Gruppenumsatz ca. 20 Mio. Euro.

Bei dem von Schwitzke & Partner im Herbst 2005 bis Okt. 2006 betreuten Projekt handelte es sich um die Realisierung eines „Tommy Hilfiger FlagShipStores“ in Paris, Rue St. Honoré. Das Bauvolumen lag bei ca. 1,5 – 2 Mio. € für die Herstellung von 400 – 500 m² Nutzungsfläche.

Verantwortungsstruktur im Innenverhältnis

Die Eigentums- und Verantwortungsstruktur bei diesem durchgeführten Projekt verteilte sich wie folgt: Ein französischer Immobilieninvestor besitzt das Gebäude. Dieser vermietet mittels eines langjährigen Vertrags die erforderlichen Ladenflächen an Tommy Hilfiger Europe (Hauptsitz in den Niederlanden) mit der Option des eigenverantwortlichen Ausbaus der Immobilie. TH Europe müsste die Konzeption und den Innenausbau normalerweise an TH France übergeben. Da aber die Schwitzke Projekt GmbH schon öfter erfolgreich in anderen europäischen Ländern für Tommy Hilfiger Europe gearbeitet hatte, wurde sie gegenüber TH France für die Umsetzung des Stores in Paris vorgezogen. Somit war von TH Europe entschieden worden, wer ausführt. Allerdings fungierte TH France als Bauherr im Außenverhältnis. Diese Konstellation sorgte insoweit für Schwierigkeiten, als die Schwitzke Projekt GmbH der TH France gewissermaßen als GU vorgeschrieben wurde. Die Tätigkeit eines zwischengeschalteten französischen Architekten beschränkte sich darauf, nach Vorgaben der Schwitzke Projekt GmbH den Bauantrag zu erarbeiten und einzureichen.

Assurance garantie décennale

Der französische Investor verlangte die *décennale*, insbesondere wegen der Einhaltung der Brandschutzbestimmungen („An meinem Haus baut keiner, der nicht vorher die Versicherung nachgewiesen hat.“). Nach einigen Hürden wurde die *décennale* über einen deutsch-französischen Versicherer ausgestellt, der auch alle Nachunternehmer einzeln absichern musste. Der ursprüngliche Versicherer der Schwitzke Projekt GmbH hatte einen Kooperationspartner suchen lassen. Die Erfahrung der vorangegangenen Ablehnungen durch verschiedene französische Versicherer muten eher willkürlich an.

Der verzögerte Erhalt der *décennale* verschob auch den Bauausführungsbeginn des Projekts. Das **bureau de contrôle** war auch bei diesem Projekt ein wichtiger Prüf- und Abnahmepartner.

Ablauf, Durchführung und Kommunikation

Die Schwitzke Projekt GmbH war als GU für die Fassade, den Innenausbau und die Möblierung zuständig. Die Gebäudehülle bestand schon. Es wurde mit deutschen Mitarbeitern in Frankreich gearbeitet.

Für das Gewerk Elektroarbeiten wurde ein Kooperationspartner vor Ort gesucht, der gewissermaßen als Supervisor (Einhaltung entsprechender Normen) und als mitausführendes Handwerksunternehmen agierte. Nach Abschluss der Elektroarbeiten prüfte wiederum die EDF ihre Bedingungen für die Anschlüsse vor Ort; und es musste nachgerüstet werden.

Im Bereich der Klimatechnik gab es nicht so viele Schwierigkeiten. Hier wurde mit einem französischen Ingenieurbüro als Supervisor zusammengearbeitet.

Während der Durchführung der Arbeiten vor Ort wurde für die gesamte Zeit eine Dolmetscherin eingesetzt, die sich täglich bis zu 10 Stunden um Übersetzung z.B. zwischen Bauleiter und Handwerkern kümmerte. Später wurde eine sprachkundige Partnerarchitektin als Moderatorin hinzugezogen.

Zahlungsmodalitäten, Vertragsrecht und Vertrauen

Die Schwitzke Projekt GmbH musste bei diesem Projekt gegenüber den französischen Subunternehmern immer „Vorkasse“ leisten. Das Vertrauensverhältnis war nicht besonders gut. Insbesondere die französischen Beteiligten haben nach Empfinden der deutschen die Zusammenarbeit als schwierig empfunden. Das Gefühl von Partnerschaft oder gar Freundschaft hielt sich in „ausgesprochenen Grenzen“. Aber auch die GmbH hatte das Gefühl, dass Probleme immer dann gehäuft auftraten, wenn französische Unternehmen mit ausführend tätig waren.

Bei diesem Projekt war das deutsche Recht als Vertragsrecht vorgegeben. Die z.T. heute noch nicht abgeschlossene Mängelbeseitigung für TH France sieht die GmbH zumindest partiell eher als Kulanz, da selbst TH Europe grundsätzlich der Ansicht ist, dass die Leistung ordnungsgemäß und wie geplant umgesetzt wurde.

Fazit: Bei der Umsetzung eines Projektes in Frankreich ist es wichtig, sich einen Kooperationspartner zu suchen. Die Schwitzke Projekt GmbH hat nicht nur wirklich gute Erfahrungen gesammelt und eine Menge „Lehrgeld“ gezahlt. Bei einem neuen Projekt in Frankreich könnte zukünftig besser mit der französischen Mentalität umgegangen werden, z.B. „Kommunikation über Essen gehen“ usw. An den wichtigen Schaltstellen eines solchen Projekts würden zudem gleich besser geeignetes Personal / Partner

(ProjektmoderatorIn) von vornherein eingesetzt werden

Die Industrie- und Handelskammer hat bei vielen Fragen geholfen.

Insgesamt war die Schwitzke Projekt GmbH sehr irritiert über die vielen „Stolpersteine“ in Frankreich. Von anderen europäischen Bauprojekten ist das Unternehmen ein „kooperativeres Geschäftsgebaren“ gewohnt.

9.2.8 Erfahrungsbericht einer Holzbau GmbH über grenznahes Bauen im Elsass

(Telefoninterview am 04.12.2007) Kontakt: Verband der Bauwirtschaft Südbaden

Die Holzbau GmbH ist ein Familienunternehmen und wurde vor ca. 30 Jahren gegründet. Der Handwerksbetrieb mit zur Zeit 10 Mitarbeitern ist im Bereich Konstruktion und Bau von Häusern in Holzrahmen- oder Skelettbauweise einschließlich Innenausbau und Treppenbau tätig. Das Arbeiten im grenznahen Austausch, Elsass-Lothringen, entwickelt sich seit 2005 langsam als Nischenmarkt. Häufig findet die Auftragsakquise über die grenzüberschreitende Zeitung, z.B. „Echo d'Alsace“, statt.

Es bestehen keine Probleme für Zimmereigewerke, Dacheindeckungen oder Innenausbau eine **décennale** zu bekommen. Bei der Erstellung von Holzhäusern, Umbauten, Anbauten in Holztafelbauweise besteht indes bislang keine Chance eine entsprechende Versicherung zu erhalten. Die Ablehnung der angesprochenen Versicherer erfolgt im Regelfall ohne Begründung, so dass zur Zeit keine Ansätze erkennbar sind, welche Maßnahmen ergriffen werden können, um die Voraussetzungen für diese Versicherung zu erfüllen.

Innerhalb der ausgeführten Gewerke gibt es keine nennenswerten Probleme mit abweichenden französischen Normen. Erfahrungsgemäß wird die Statik in Deutschland „sicherer“ gerechnet, sodass die Konstruktionen nach französischen Vorschriften zulassungsfähig sind.

Vor Aufnahme von Arbeiten in Frankreich muss die Sicherstellung der Formalien wie Krankenkassenschein E101, Eurocard, Sozialversicherung etc. gewährleistet sein. Die Anmeldung der arbeitenden und grenzüberschreitenden Handwerker findet mittels Formular, erhältlich bei der Handwerkskammer Freiburg, per Fax nach Straßburg zur **inspection du travail** statt. Der Betrieb hat gute Erfahrungen mit der „Zahlungsmoral“ französischer Auftraggeber gemacht.

Fazit: Bisher gestaltet sich die grenzüberschreitende Marktteilnahme als relativ einfach. Die „deutsche Wertarbeit“ wird in Frankreich geschätzt. Ziel ist es, auch im

Marktsegment Holztafelbau in Frankreich tätig zu werden. Indes besteht keine Chance, eine entsprechende **décennale** zu bekommen. Die Handwerkskammer Freiburg hat bei der Klärung der nötigen Formalien geholfen.

9.2.9 Erfahrungsbericht eines Bauunternehmens über grenznahe Bauen im Elsass

(Telefoninterview am 16.01.2008) Kontakt: Verband der Bauwirtschaft Südbaden

Der Betrieb wurde im März 1994 gegründet. 2007, zählt das Unternehmen 3 Gesellschafter und 14 Mitarbeiter. In den ersten Jahren stand der Neubau von Einfamilienwohnhäusern im Vordergrund, aber Anbauten und Aufstockungen wurden auch schon ausgeführt. Seit 2002 wurde nach einer Fortbildung im Bereich Gebäudeenergieberatung, auch energetische Sanierung von Altbauten in Kooperation mit anderen Handwerksunternehmen ausgeführt.

Seit 1996 führt die GmbH, Bauarbeiten in Frankreich, im grenznahen Gebiet (Saarland) durch. Bis 2004 vorwiegend im privaten Bereich.

Der erste Auftrag wurde durch einen privaten deutschen Auftraggeber in Frankreich für ein Einfamilienhaus erteilt. Es war nicht schwer, die **décennale** zu erhalten. Später haben sich im Einfamilienhausbereich weitere Aufträge durch „Mund-zu-Mund-Propaganda“ ergeben, unter anderem durch die Präsenz in einem Wohnhaus-Neubaugebiet. Ein französisches Steuerbüro im Einzugsgebiet sowie auch der Arbeitgeberverband haben das Unternehmen unterstützt.

Inzwischen führt die GmbH auch im Auftrag von französischen Bauherren Bauvorhaben durch; in der Regel mit einem Team von 3-4 Mitarbeitern, das morgens über die Grenze fährt und abends wieder nach Deutschland zurückkehrt. Mit französischen Handwerksbetrieben gibt es keine Berührungspunkte. Oftmals werden die Rohbaugeräte von französischen Unternehmen mittels marokkanischer und portugiesischer Mitarbeiter erstellt.

Neben der ganz normalen Steuerprüfung finden auch immer wieder Kontrollen auf der Baustelle durch Vertreter der dortigen Gendarmerie oder vom Zoll statt, die den Baustellenordner mit den das Bauvorhaben betreffenden Unterlagen sichten. Den Verträgen wird deutsches Recht zugrunde gelegt.

Das Bauunternehmen macht seit ca. 2004 in ihrem Wirkungsbereich die Erfahrung, dass nicht mehr die **décennale** als ein Abschottungsinstrument fungiert, sondern die Nichtzulassung von deutschen Baustoffen.

Fazit: Die GmbH wird weiterhin in Frankreich bauen. Man wünscht sich aber für die Zukunft, dass die deutschen Baustoffhändler mehr Interesse zeigen, für ihre Baustoffe eine Zulassung für den französischen Markt zu bekommen.

9.3 Erfahrungen von in Frankreich tätigen Architekten mit deutschen Unternehmen beim Bauen in Frankreich

9.3.1 Erfahrungsbericht einer Architektin aus Düsseldorf

(Telefoninterview am 27.11.2007) Kontakt: NAX Architekturexport

Für das Bauen in Frankreich gilt ähnlich wie auf dem internationalen Markt eine Bewegung hin zu hohen baulichen Qualitätsstandards, was den deutschen Unternehmen grundsätzlich entgegenkommt. Der für sich wahrgenommene Wettbewerbsvorteil kommt jedoch in der Breite nicht zum Tragen, da die französische Mentalität quer durch die Generationen auf „Statusgehabe“ eher verzichtet, also die Franzosen das Bewusstsein, etwas qualitativ sehr hochwertiges zu erwerben, nicht besonders anstreben. Das deutsche Lebensmuster „Wir bauen nur einmal im Leben, deshalb muss es besonders gut und haltbar sein.“ spielt für das französische Wohn- und Lebensgefühl keine Rolle. An das Thema „Bauen und Energieeffizienz“ werden in Frankreich noch geringe Anforderungen gestellt. Ein entsprechendes flächendeckendes Denken hat sich noch nicht durchgesetzt.

Deutsche Architekten, die für einen Bauträger / GU in Frankreich eine Baugenehmigung erlangen wollen, müssen Mitglied in der französischen Architektenkammer sein und einen Wohnsitz in Frankreich haben. Die **décennale** für Architekten in Frankreich besteht in einem 2-stufigen System, nämlich einem Grundbetrag und Sonderprämien pro Bauobjekt in Abhängigkeit der Bausumme. Dennoch findet das Bauen in Frankreich oftmals ohne Architekten statt, denn bis zu einer Größe von 170 m² Nutzfläche, kann der Bauherr selbst einen Antrag stellen bzw. der ausführende Bauunternehmer. Schließlich kann es auch vorkommen, dass ein Architekt nur für das Einholen der Baugenehmigung verantwortlich ist. Realisiert wird das Projekt, z.B. Bau von 20 Einfamilienhäusern auf einem zu parzellierenden Grundstück, auch ohne den Architekten. Große Bauvolumen werden in Frankreich mittlerweile nach internationalem Standard bzw. FIEDIC-Verträgen abgewickelt.

Das Arbeitsleben gestaltet sich in Frankreich anders als in Deutschland. So wird durchweg max. 35 Stunden in der Woche gearbeitet, wobei das Arbeiten in Frankreich viel familienfreundlicher (insbesondere im Hinblick auf soziale Aspekte) in das Leben integriert ist (Familienmitglieder kommen in den Betrieb, für Mitarbeiter mit Familie ist der Mittwoch frei, Freitagmittag ist Wochenende usw.) Das Ausbildungsniveau von Handwerksberufen ist vergleichbar. Es besteht aber zusätzlich in der „Tradition alter Baufertigkeiten“ ein hoher Arbeitskräftebedarf, da im Sanierungsmarkt die Nachfrage sehr groß ist.

Die Unternehmen, die in Frankreich dauerhaft und nachhaltig arbeiten wollen, sind im Regelfall vor Ort. Dies ist eine unabdingbare Anpassung an die wirtschaftlichen Verhältnisse und Strukturen in Frankreich. Es besteht keine reelle Chance für deutsche Unternehmen in Frankreich, flächendeckend tätig zu sein, ohne Sitz im Land oder zumindest Kooperationspartner. Eine Niederlassung in Form eines „qualifizierten Stadthalters“ kann möglicherweise schon ausreichend sein. Möglichkeiten zur Anbahnung von Geschäftskontakten in Frankreich sind u.a.: Präsentation der Unternehmen auf Fachbaumessen, ggf. im Verbund mit anderen Unternehmen, Delegationsreisen sowie das Recherchieren jeglicher Informationswege (Gedankenaustausch zum dem Thema „wie fange ich es am besten an?“).

9.3.2 SAM Schlösser Architecture-Management GmbH Paris

(Telefoninterview am 20.11.2007) Kontakt: NAX Architekturexport

Simone Schlösser ist als Architektin seit 2004 im Bereich Beratung und Projektmanagement von Immobilieninvestmentfirmen und GUs in Paris tätig. Sie arbeitet dort ggf. mit einem französischen Architekten zusammen.

Ihr Schwerpunkt ist u. a. auch der Aspekt „Interkulturelle Kommunikation“, denn das Verständnis der Partner bei einer erfolgreichen Durchführung von deutsch-französischen Projekten ist unabdingbar.

9.4 Methodik der Befragung zum „Erfolgreichen Bauen in Frankreich“

Methodik der Befragung - Methodik der Befragung - Methodik der Befragung - Methodik der Befragung - Methodik der Befragung

Befragung zum "Erfolgreichen Bauen in Frankreich"

von KM-Bauhandwerksbetrieben und KM- Bauträgern

Fragenkatalog:	ja	nein	nähere Angaben
ERFAHRUNGEN MIT DER AUSFÜHRUNG VON BAULEISTUNGEN IN FRANKREICH			
1. Liegen im Unternehmen Erfahrungen mit der Ausführung von Bauleistungen in Frankreich vor?			
2. Wenn ja, als KM-Bauhandwerksbetrieb oder KM-Bauträger?			
3. Seit wann werden Bauleistungen durch das Unternehmen in Frankreich ausgeführt?			
4. In welchen Umfang werden Bauleistungen in Frankreich ausgeführt?			
5. Welchen Anteil am Gesamtumsatz des Unternehmens haben diese?			
6. Was war der Anlaß zu dem Frankreichengagement?			
7. In welchen Regionen Frankreichs werden Bauleistungen erbracht (regional begrenzt oder in ganz Frankreich)?			
8. Ist das Engagement zeitlich befristet oder auf Dauer angelegt?			
MARKTERSCHLIEßUNG/FORMEN DER LEISTUNGSERBRINGUNG			
1. Wird der Markt ausschließlich von Deutschland aus bedient? Gibt es eine Zweigniederlassung oder Tochtergesellschaft des deutschen Unternehmens in Frankreich?			
2. Werden für die Erbringung von Bauleistungen ausschließlich eigene oder auch französische Arbeitnehmer eingesetzt?			
3. Werden Bauleistungen ausschließlich als Subunternehmer erbracht?			
4. Wenn nicht, gibt es französische Kooperationspartner?			
5. Welche Bemühungen zur Beschaffung von Aufträgen in Frankreich nimmt das Unternehmen vor?			
6. Welche Auftraggeber werden bedient? Sind dies öffentliche oder private Auftraggeber?			
7. Wird durch das Unternehmen ein Spezial-/Nischenprodukt oder ein allgemein nachgefragtes Produkt angeboten?			
8. Wurde das eigene Unternehmen in Bezug auf sein Tätigkeitsprofil und die Absatzchancen seines Dienstleistungsangebotes auf dem französischen Markt analysiert?			
UMSETZUNG DES AUSLANDSGESCHÄFTES/PROBLEME DES FRANZÖSISCHEN MARKTES AUS SICHT DES UNTERNEHMENS			
1. Probleme im Bereich der Vorbereitung des Frankreichgeschäfts, insbesondere im Bereich von Steuern und Sozialversicherungen?			
2. Probleme bei der Umsetzung des Frankreichgeschäfts, insbesondere in Zusammenhang mit rechtlichen und versicherungstechnischen Rahmenbedingungen sowie im Bereich französischer technischer Regeln und Normen?			
3. Probleme mit der französischen Sprache und Mentalität?			
4. Gab es besondere Problemlösungsstrategien, wenn ja, welche?			
QUALIFIKATIONSMABNAHMEN			
1. Hat das Unternehmen in Vorbereitung des Frankreichengagements besondere Qualifizierungsmaßnahmen von Geschäftsführung und Personal durchgeführt? Wenn ja, welche?			
2. Welche weiteren Qualifizierungsmaßnahmen waren während des Frankreichengagements notwendig?			
3. Welche Voraussetzungen und Qualifizierungsmaßnahmen sind aus Sicht des Unternehmens für eine erfolgversprechende Marktteilnahme in Frankreich unerlässlich?			
4. Welche Ansprechpartner für Qualifizierungsmaßnahmen gab es, wer konnte sonst noch helfen?			

9.5 Vorbemerkungen zu „Best-Practice-Beispielen“ Großbritannien und Niederlande

Die in diesem Kapitel zusammengefassten Erkenntnisse wurden überwiegend durch Befragung solcher KMU-Bauunternehmen gewonnen, die bereits Bauprojekte in Großbritannien und/oder den Niederlanden realisiert haben; da auch typische „Startschwierigkeiten“ und Bedenken in der Phase des beginnenden Markteinstiegs Berücksichti-

gung finden sollten, wurden auch zwei Unternehmen in diese Auswertung aufgenommen, die sich gerade in dieser Phase der Marktsondierung sowie des evtl. Markteintritts befinden.

Entgegen den Erwartungen bestand bei etlichen der angesprochenen Unternehmen trotz der zugesicherten Anonymität keine Bereitschaft, ihre Erfahrungen in dieses Projekt einzubringen; als Gründe hierfür wurden angeführt, dass man nicht dazu beitragen wolle, die auf dem deutschen Baumarkt bestehende schwierige Konkurrenzsituation auch in „noch funktionierende“ bzw. „noch lukrative“ Auslandsmärkte zu exportieren. Insbesondere ist es nicht gelungen, das Bauwesen in seiner gesamten (Gewerke-)Bandbreite abzubilden. Hierzu ist offensichtlich eine systematische Untersuchung auf bundesebene unter Einbeziehung der Handwerkskammern, der Industrie- und Handelskammern, der Außenhandelskammern sowie weiterer, mit Fragen der Außenwirtschaft befassten Organisationen und Institutionen erforderlich, die im Rahmen dieser Forschungsarbeit nicht möglich war.

Aus diesem Grund wurde – entgegen der ursprünglichen Absicht – der Kreis der zu befragenden Experten erweitert und es wurde auch ein Unternehmen angesprochen, das der KMU-Definition entwachsen ist (weltweite Geschäftstätigkeit mit 3.600 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von mehr als 670 Mio. €); die zusätzlich eingebundene Expertise stammt z.B. aus:

- dem Kompetenznetzwerk Niederlande/Nordrhein-Westfalen, Borken
- der Deutsch-Britischen Industrie- und Handelskammer, London
- der Deutsch-Niederländischen Handelskammer, Den Haag,
- von den Mitgliedern der LGH-Länderarbeitsgruppen Großbritannien u. Niederlande
- zwei Beratungsunternehmen, die außenwirtschafts-unerfahrene Unternehmen begleiten
- der nordrhein-westfälischen Außenwirtschaftsförderung „NRW.International“, Düsseldorf
- sowie aus verschiedenen Veranstaltungen (z.B. Seminar der Deutsch-Niederländischen Handwerkskammer „Bauen in den Niederlanden“, LGH-Workshop „Health & Safety“), LGH-Workshop „Erfahrungen eines deutschen Bauingenieurs in Großbritannien“.

Die Befragungen wurden meist in der Form narrativer Interviews geführt, die sich dadurch auszeichnen, dass der Verlauf des Interviews völlig offen ist und dem Interview-

ten genügend Zeit gegeben wird, über besonders entscheidende/bedeutsame Punkte zu berichten. Sofern von den Berichtenden nicht selbst darauf eingegangen wurde, sollte der gesammelte Erfahrungsschatz mit folgenden Fragen erschlossen werden:

- Frage zur Unternehmensgröße
- Fragen nach dem Leistungsspektrum in Deutschland
- Fragen nach dem Leistungsspektrum im Ausland
- Frage nach Außenwirtschaftsaktivitäten in weiteren Ländern
- Frage nach dem zeitlichen Umfang der Außenwirtschaftserfahrungen (Beginn des Auslandsgeschäfts)
- Fragen nach der Art des Auftraggebers (öffentlicher/privater AG, GU/GÜ, Architekt)
- Fragen nach der Art der Auftragsakquise (öffentl./private Ausschreibung, Aufforderung zur Angebotsabgabe durch Architekten, „Mund-zu-Mund-Propaganda“, Marketingmaßnahmen etc.)
- Frage nach dem Anteil des Auslandsgeschäfts am Gesamtumsatz
- Frage nach besonders positiven/negativen Erfahrungen (Haupt-Hemmnissen) im Auslandsgeschäfte
- Frage nach der Einschätzung „Welches sind die wichtigsten Eigenschaften eines Unternehmers für ein erfolgreiches Auslandsgeschäft?“
- Frage nach der Einschätzung „Welche Aus- oder Weiterbildungsinhalte könnten das Auslandsgeschäft zukünftig erleichtern?“

Sämtlichen Unternehmen wurde strikte Anonymität ihrer Aussagen zugesichert; daher werden die beschriebenen Unternehmen lediglich mit Buchstaben vorgestellt.

9.6 „Best-Practice-Beispiele“ Großbritannien

9.6.1 Erfahrungen des Hochbauunternehmens A

Unternehmen A mit ca. 30 Mitarbeitern in Deutschland ist überwiegend im Bereich Industriebau und mehrgeschossiger Wohnungsbau tätig. In Großbritannien wurde in 2005/2006 schlüsselfertig ein Industriebauprojekt im Volumen von ca. 1,5 Mio. EURO für einen deutschen privaten Auftraggeber realisiert; A trat dabei als Generalunternehmen auf, das Projekt wurde auf Basis deutschen Bauvertragsrechts sowie deutscher Regelwerke erstellt.

Als erwähnenswert wurde angeführt:

- Die Bauabwicklung erfolgte überwiegend problemlos; anspruchsvoll war die Einhaltung der Health & Safety-Anforderungen, die zunächst mühsam ermittelt werden mussten.

- Hinsichtlich der handwerklichen Bauausführung können deutsche Fachkräfte uneingeschränkt mit ihren britischen Kollegen konkurrieren, da deren Qualifikation und Motivation als geringer angesehen werden muss.
- Als besonders vorteilhaft wurde angesehen, dass in Deutschland mit eingespielten Kolonnen gearbeitet wird; nach den Erfahrungen – neben entsandtem Personal wurden auch britisches Personal sowie britische Nachunternehmer eingesetzt – ist es in Großbritannien verbreitet, für jedes Bauvorhaben Personal anzuwerben, was zur Folge hat, dass kein aufeinander abgestimmtes Team zusammenarbeitet; hierdurch sind Reibungsverluste vorprogrammiert, die Bauqualität leidet und der Kontroll- und Koordinationsaufwand steigt.
- Wegen der mangelhaften Verfügbarkeit bzw. der extrem hohen (Miet-)Kosten wurden neben Baumaterialien auch Geräte (z.B. Hochbaukran) aus Deutschland eingeführt.
- Die Motivation des eigenen (deutschen) Personals hat im Ausland einen besonderen Gewicht; nicht jeder Mitarbeiter ist bereit und/oder in der Lage, mit der vorübergehenden Trennung von Familie, Freundeskreis und gewohnter Umgebung angemessen umzugehen.
- Die Lebenshaltungskosten in Großbritannien sind sehr hoch; dies gilt insbesondere für Unterkunft und Verpflegung des entsandten Personals.
- Da die Projektabwicklung für einen deutschen Auftraggeber nach deutschen Regelwerken und auf einem deutschen Vertragswerk basierend erfolgte, bestanden in diesen Punkten keinerlei Schwierigkeiten.

Die Renditeerfahrungen sind so positiv, dass das Unternehmen stark daran interessiert ist, weiter am britischen Markt zu agieren; zur Anbahnung von Auftraggeberkontakten erfolgte die Teilnahme an einer mehrtägigen Marktkontakt- und Unternehmerreise nach Großbritannien im Herbst 2007, die Marktbearbeitung dauert an.

9.6.2 Erfahrungen des Hochbauunternehmens B

Das Unternehmen B erbringt in Deutschland mit ca. 25 Mitarbeitern schlüsselfertige Bauleistungen im Bereich Wohnungs-, Gewerbe und Industriebau; bei zwei Bauvorhaben für zwei verschiedene deutsche Generalunternehmen erbrachte B Mauerwerks- und weitere Rohbauarbeiten bzw. – bei einem Hotelbau – Erd- und Betonbauarbeiten als Nachunternehmer.

Die Aktivitäten am britischen Markt entwickeln sich seit ca. drei Jahren, es werden z. Z. ca. 350.000,- EURO p. a. in Großbritannien umgesetzt; eine Ausweitung ist geplant. Da die Projekte für ein deutsches Generalunternehmen auf der Grundlage deutschen

Vertragsrechts sowie deutscher Regelwerke (z.B. Statik) abgewickelt wurden, und teilweise auch deutsche Baumaterialien Verwendung fanden, erfolgte die Realisierung überwiegend problemlos. Als Voraussetzung wurde allerdings genannt, dass für das Unternehmen ein kompetenter Bauleiter vor Ort sein müsse, der die englische Sprache gut beherrscht und die britische Mentalität kennt.

9.6.3 Erfahrungen des Straßen- und Tiefbauunternehmens C

Mit ca. 100 Mitarbeitern in Deutschland erbringt Unternehmen C Straßen- und Tiefbauleistungen sowohl für öffentliche, wie auch für private Auftraggeber.

Im Auftrag eines britischen Bauunternehmens, das den Auftrag seinerseits von einem öffentlichen Auftraggeber erhalten hatte, wurde in 2006 eine Kanalsanierungsmaßnahme im Umfang von ca. 80.000,- EURO ausgeführt. Die Auftragsanbahnung erfolgte mit Unterstützung eines Herstellers des verwendeten Sanierungsmaterials. Das Projekt wurde auf der Basis eines britischen Vertragswerks sowie des britischen Regelwerks abgewickelt; da zum Führungspersonal des Unternehmens C ein Mitarbeiter zählt, dessen Muttersprache englisch ist, war dies – wie auch die gesamte Bauabwicklung – unproblematisch.

Verblüffend sei u. a. gewesen, dass wichtige Vertragsinhalte durchaus verhandelbar gewesen seien; so waren z.B. die zunächst vom Auftraggeber vertraglich vorgesehenen Gewährleistungseinbehalte aus Auftragnehmersicht nicht akzeptabel – was dazu führte, dass der Auftraggeber hier großes Entgegenkommen zeigte und den Passus im Sinne des Auftragnehmers änderte.

Die Baumaßnahme wurde in einem eher formalen Rahmen und mit großer Sachlichkeit abgewickelt; obwohl die Unterstützungsbereitschaft bei Problemen – z.B. bei der Nutzung von Trennschleifern, die mit der in Großbritannien unüblichen Spannung von 220 Volt betrieben werden sollten, oder bei zahlreichen Rückfragen aufgrund von Verständigungsproblemen – groß war, erfolgte eine wenn auch unvoreingenommene, so doch sehr gründliche Begleitung/Kontrolle der Arbeiten durch den Auftraggeber.

Die Maßnahme wurde ausschließlich mit entsandtem Personal durchgeführt; der Umstand, dass sich das Unternehmen international aufstelle, wurde von zahlreichen Mitarbeitern sehr gut aufgenommen; das Interesse, in Großbritannien zu arbeiten, war unter den gewerblichen Mitarbeitern groß – wenngleich für die Zukunft realistischerweise von einem „Abnutzungseffekt“ ausgegangen werden muss.

Wegen des hohen Materialpreisniveaus und der fehlenden Verfügbarkeit einzelner Ma-

aterialien wurde nahezu das gesamte benötigte Material, Gerät und Werkzeug aus Deutschland transportiert; die dabei entstandenen Kosten beliefen sich auf nahezu 10.000,- EURO; eine der größeren Herausforderungen sei somit die Logistik gewesen.

Auch die Health & Safety-Anforderungen seien deutlich strenger als die in Deutschland bekannten Regelungen zur Arbeitssicherheit und zum Gesundheitsschutz; so sei es auf der britischen Baustelle für das gesamte Personal zwingend erforderlich gewesen, Warnwesten und ein Sicherheitsgeschirr zu tragen – unabhängig vom tatsächlichen Gefahrenpotenzial.

Irritierend sei auch der schleppende Zahlungseingang gewesen: nachdem keine (!) der in Deutschland üblichen Preisverhandlungen erfolgte und der Auftrag zur Zufriedenheit des Auftraggebers abgewickelt worden sei, waren erst nach mehr als 10 Wochen nach Projektabschluss erste Zahlungseingänge zu verzeichnen.

Wegen der ansonsten positiven Erfahrungen und der sehr interessanten erzielbaren Preise ist C grundsätzlich an weiteren Aufträgen in Großbritannien interessiert, allerdings lässt die Auftragsauslastung in Deutschland gegenwärtig kein weiteres Engagement in Großbritannien zu; daneben ist es – wegen des noch geringen Bekanntheitsgrades und der daraus resultierenden fehlenden Marktpräsenz – schwierig, Aufträge zu erlangen; auch der Versuch, durch eine Messebeteiligung Aufmerksamkeit zu wecken und so an Ausschreibungen beteiligt zu werden, schlug fehl.

9.6.4 Erfahrungen des Fensterbauunternehmens D

Das Unternehmen tritt in Deutschland als Hersteller von Türen, Fenstern und Bauelementen auf; nachdem D bereits am niederländischen Markt vertreten ist (Erfahrungen hierzu unten), wird nun ein Markteinstieg in Großbritannien geplant.

Nach gründlicher Analyse des britischen Marktes und verschiedenen Messebesuchen ist gegenwärtig die Einrichtung einer Vertriebsstelle/Niederlassung in Großbritannien geplant; dies ist dem Umstand geschuldet, dass britische Auftraggeber – und hier insbesondere private Bauherren – Aufträge anscheinend nur ungern an ausländische Unternehmen vergeben; zudem erfolge eine sehr umfassende Unterstützung und Förderung ansiedlungswilliger ausländischer Unternehmen in Großbritannien durch die britische Wirtschaftsförderungsorganisation UK Trade & Investment.

Hinsichtlich der Qualität seien die von Unternehmen D hergestellten Produkte den

meisten der in Großbritannien verfügbaren Konkurrenzprodukte überlegen; daher – und wegen eines Preisvorteils gegenüber dem Hochpreismarkt in Großbritannien – werden sehr gute Marktchancen erwartet, weshalb der Markteintritt fest vorgesehen ist.

9.6.5 Erfahrungen des Zimmerer- und Tischlerunternehmens E

Der Betrieb E ist bislang noch nicht in Großbritannien tätig; da dieser Markt jedoch als sehr interessant eingeschätzt wird, ist mittelfristig – in ca. drei bis fünf Jahren – ein Markteintritt geplant, der jetzt bereits vorbereitet wird.

Zu diesem Zweck erfolgte in 2007 die Teilnahme an einer Unternehmer- und Marktkontaktreise, die einen Messebesuch einschloss, sowie weitere Reisen.

Hierbei wurden Kontakte geknüpft, die optimistische Erwartungen rechtfertigen. Auch berücksichtigt die Personalpolitik des Unternehmens E diese Absichten; so ist z.B. bei neu einzustellenden Kräften die Bereitschaft zu Auslandseinsätzen sowie das Vorhandensein von Sprachkenntnissen Einstellungs voraussetzung.

Hinsichtlich der bauhandwerklich-technischen Anforderungen erwartet das Unternehmen E nach der Markterkundung keine Schwierigkeiten; problematischer wird dagegen der befürchtete „Papierkrieg“ (z.B. Dokumentation der Health & Safety-Regularien) gesehen.

Wegen der gegenwärtig sehr guten Unternehmensauslastung in Deutschland wird das Auslandsengagement z. Z. nicht prioritär verfolgt, es stellt jedoch einen Aspekt der strategischen Unternehmensplanung dar.

9.6.6 Erfahrungen des Dachdeckerunternehmens F

Das Unternehmen, das in Deutschland ca. 30 Mitarbeiter beschäftigt, verfügt nicht über eigene Erfahrungen beim Bauen in Großbritannien; allerdings wurden in 2005/ 2006 in Irland zwei Bauvorhaben abgewickelt und nach übereinstimmender Expertenmeinung bestehen zahlreiche Parallelen zwischen dem britischen und dem irischen Baumarkt, weshalb die Erfahrungen des Unternehmens F hier ebenfalls aufgenommen werden.

Die beiden Aufträge – der Bau eines anspruchsvollen Metaldachs sowie ein Flachdachkomplex – ergaben ein Auftragsvolumen von ca. 120.000,- EURO, wobei nochmals ca. 10.000,- EURO Transport- und Logistikkosten zu veranschlagen waren, da ein Großteil des verwendeten Materials aus Deutschland importiert wurde.

Auftraggeber war ein Generalunternehmer aus Deutschland, der wiederum für private

irische Bauherren tätig war; die Bauausführung wurde u. a. dadurch erleichtert, dass seitens des Bauherrn ein deutschsprachiger Architekt die Aufsicht führte – der aufgrund seiner Erfahrungen mit deutschen, irischen und britischen Bauhandwerkern den Einsatz deutscher Handwerker zwingend forderte.

Als wesentlicher Wettbewerbsvorteil für das Unternehmen F wurde – neben grundsätzlichen Qualitätsvorteilen deutscher Unternehmen – der Umstand gewertet, dass eine schnelle Objektrealisierung vorgenommen werden konnte; so lag zwischen der ersten Anfrage und dem Baubeginn ein Zeitraum von lediglich fünf Wochen – für irische bzw. britische Verhältnisse ist dies ein fantastisch kurzer Zeitraum, da dort ablehnende Bescheide der angefragten Bauunternehmen oder bereits bei der Angebotsbearbeitung Wartezeiten von mehreren Monaten üblich sind.

Als vorhersehbare Schwierigkeit wurde die Arbeitssicherheits- und Gesundheitsschutz-Forderung nach einer eintägigen Sicherheitsschulung mit anschließender Prüfung für jeden Mitarbeiter beurteilt; jeder Mitarbeiter bestand diese Prüfung, allerdings wurden Gebühren von 150,- EURO pro Person erhoben. Auch sofern eine erneute Reise zum Einsatzort erforderlich wird – z.B. im Falle von im Nachhinein anfallenden Gewährleistungsarbeiten – entstehen hohe Kosten; so mussten – wegen unzureichender Koordination des Generalunternehmers – einzelne Arbeiten zu einem späteren Zeitpunkt ausgeführt werden, wodurch eine erneute Anreise zweier Mitarbeiter erforderlich wurde; die hierdurch verursachten Kosten betragen nahezu 7.000,- EURO.

Wegen des Baubooms in Irland und in Großbritannien sind deutsche Bauleistungen sehr konkurrenzfähig: selbst nach Addition der Transport-, Logistik-, Unterkunfts-, Verpflegungs- und Auslösekosten zu den in Deutschland üblichen Preisen sowie einem Wagniszuschlag von ca. 25 % konnte das Unternehmen F den Zuschlag erhalten. Vor diesem Erfahrungshintergrund besteht weiterhin großes Interesse am irischen und/oder britischen Markt.

9.6.7 Erfahrungen des Bedachungstechnikunternehmens G

Das Unternehmen G, das in Deutschland ca. 10 Mitarbeiter beschäftigt, verfügt noch nicht über eigene Erfahrungen beim Bauen in Großbritannien. Da jedoch ein Markteintritt erwogen wird, erfolgte eine Teilnahme an einer Unternehmer- und Marktkontaktreise in 2007 mit verschiedenen Baustellenbesichtigungen und einem Messebesuch.

Grundsätzlich sieht sich das Unternehmen G in einer konkurrenzfähigen Position, um

am britischen Markt erfolgreich sein zu können: die hohe fachliche Qualifikation und die Motivation der Mitarbeiter sowie die Vorteile in der Kostenstruktur legen nach Einschätzung des Geschäftsführers ein Engagement in Großbritannien nahe. Insbesondere ein Vergleich der handwerklich-technischen Bauausführung spricht nach seinem Urteil für die Beauftragung eines deutschen Unternehmens, da bei britischen Unternehmen handwerkliche Fähigkeiten und insbesondere die Sorgfalt der Bauausführung Defizite offenbaren.

Als problematisch gestaltet sich jedoch nach seinen Angaben der Markteintritt: neben der allgemeinen Sprachbarriere ist insbesondere die Übersetzung von Baufachbegriffen und damit die Angebotsbearbeitung mühsam und langwierig. Daneben fehlen erleichterte Zugangsmöglichkeiten zu britischen Auftraggebern; hier könnte eine institutionalisierte Unterstützung – z.B. Sichtung und Vermittlung relevanter Ausschreibungen – wichtige Hilfestellungen bieten. Die z.B. in Nordrhein-Westfalen bestehenden Länderarbeitsgruppen, Erfahrungsaustauschkreise und Firmen-Pools seien zwar bereits sehr hilfreich, ihr Unterstützungsangebot sollte jedoch insbesondere für kleine und mittelständische Unternehmen ausgebaut werden.

9.6.8 Erfahrungen des Aus- und Fassadenbauunternehmens M

Das Unternehmen M erfüllt streng genommen nicht mehr die KMU-Kriterien, da mit mehr als 3.600 Mitarbeitern weltweit in 2007 mehr als 670 Mio. € umgesetzt wurden. Wegen der mehr als 16-jährigen Erfahrung des Unternehmens in Großbritannien und da das Unternehmen sehr häufig deutsche Nachunternehmer auf britischen Baustellen beschäftigt und daher über umfassende einschlägige Erfahrungen verfügt, wurden die gegebenen Hinweise hier dennoch aufgenommen. Das Unternehmen fertigt Fassaden-, Wand- und Deckensysteme, Leuchten, Türen und Bodensysteme sowie Heiz- und Kühltechnologien. Somit werden Leistungen wie hochwertiger Innenausbau, Isoliertechnik und Industrieservice, Schadstoffsanierung, aber auch der Komplettausbau von Bahnhöfen und Flughäfen angeboten. Die Bauherrnschaft setzt sich in Großbritannien zu je etwa einem Drittel aus Generalunternehmern, öffentlichen Auftraggebern und Architekten zusammen; private Bauherren spielen wegen des angebotenen Leistungsspektrums kaum eine Rolle.

Die Auftragsakquise erfolgt nahezu in vollem Umfang durch die Netzwerktätigkeit; Unternehmen M reagiert meist auf Anfragen, ohne eigene Akquise betreiben zu müssen. Der Anteil des weltweiten Auslandsgeschäftes wird mit ca. 45 % angegeben, wegen

der Marktmöglichkeiten in Großbritannien existieren dort gleich zwei Tochtergesellschaften.

Als wichtigsten Aspekt eines erfolgreichen unternehmerischen Handelns wurde die Überwindung der Sprachbarriere genannt; als weitere Schwierigkeit wurden die im Großraum London extrem hohen Lebenshaltungskosten angeführt: die monatlichen Personalkosten eines jeden entsandten Mitarbeiters seien um mindestens 500,- bis 600,- € anzuheben, um eine angemessene – im Sinne von bescheidene – Unterkunft und Verpflegung zu gewährleisten. Daneben erwarten die Mitarbeiter – zumindest bei häufigeren oder längeren Aufenthalten – einen Gehaltszuschlag, um den durch die höheren Lebenshaltungskosten verursachten Kaufkraftverlust ausgleichen zu können. Negativ wurde auch angeführt, dass die Wohnungsnot offensichtlich Betrügereien Vorschub leiste: so sei bei 18 (!) angemieteten Wohnungen die Rückzahlung der dreimonatigen Kautions versagt worden unter dem Vorwand, der Mieter habe das Mieteigentum beschädigt – eine Behauptung, die objektiv widerlegt werden konnte. Allerdings geht der Vermieter offensichtlich davon aus, dass ausländische Mieter, die sich lediglich zeitweilig im Land aufhalten, einen mehrjährigen Rechtsstreit vermeiden wollen.

Als weitere Schwierigkeit wurde angesehen, dass nach den CSCS-Regelungen nahezu für jede Tätigkeit – z.B. das Bedienen einer Kettensäge, einer Bohrmaschine, eines Trennschleifers, eines Hubwagens etc. – eine separate gebührenpflichtige Schulung/Unterweisung erforderlich ist; in Unkenntnis der Fülle möglicher Zertifikate, die zwingend erlangt werden müssen, kommt es Anfangs häufig zu Bauverzögerungen/-stillständen.

Als wesentlichen Grund für die Beliebtheit deutscher Bauhandwerker werden Qualitäts- und Termintreue-Vorteile genannt; das in Großbritannien verbreitete „Stundendenken“, das auf dem nach wie vor gepflegten Wochenlohnprinzip basiert, ist ein wesentlicher Grund für eine geringere Effizienz britischer Baufacharbeiter. Ein Übergreifen dieser mentalen Haltung auf die deutsche Stammarbeiterbelegschaft zu verhindern ist ebenfalls eine der schwierigeren Aufgaben des Unternehmers.

9.6.9 Erfahrungen des Holzbauunternehmens N

Das Unternehmen N fertigt in Deutschland mit ca. 150 Mitarbeitern Haus-, Hallen- und Dachkonstruktionen sowie Holz-Innenausbauten und ist seit 2004 am britischen Markt vertreten. In dieser Zeit wurden vier Mehrfamilienhäuser in Holzbauweise im Gesamtvolumen von ca. 1,2 Mio. € erstellt; neben Großbritannien bearbeitet das Unternehmen

auch den niederländischen (weitere Angaben siehe dort) sowie den spanischen und belgischen Markt. Gegenwärtig fehlt – wegen der Zurückhaltung am britischen Bau- markt aufgrund der Finanzmarktkrise – ein Folgeauftrag in Großbritannien. Als Auf- traggeber fungieren Architekten, die Unternehmen N gezielt ansprechen, sodass keine Akquisition erforderlich ist.

Als elementares Kriterium für ein erfolgreiches Engagement wird – neben den Aspek- ten Qualität, Termintreue und Kostenbewusstsein, die man von deutschen Unterneh- men erwarte – insbesondere Kommunikationsfähigkeit angesehen; hier sei insbeson- dere auch die Fähigkeit zum „flüssigen small talk“ hervorzuheben, da das informelle Knüpfen von Netzwerken von nicht zu überschätzender Bedeutung sei.

Negativ wird von Unternehmen N bewertet, dass die finanzielle Projektabwicklung nicht immer reibungslos verlaufe; hier sei Geduld und das entsprechende Finanzpolster er- forderlich, da sich Zahlungen durchaus verzögern könnten. Unglücklicherweise existie- re in Großbritannien keine der Handwerkersicherung nach § 648a BGB entsprechende Regelung; ein Ersatz muss einzelvertraglich vereinbart werden, was meist mit Schwie- rigkeiten verbunden ist; auch sei in einem Fall die Umsatzsteuer-Rückerstattung nicht zufriedenstellend verlaufen.

9.6.10 Erfahrungen des Holzbauunternehmens O

Das Unternehmen O fertigt in Holzbauweise Einfamilienhäuser, mehrgeschossige Wohn- sowie Industriebauten und ist mit Vertriebspartnern europaweit engagiert, wobei in Schweden und seit 2005 auch in Großbritannien jeweils eine Tochtergesellschaft existiert. Auftraggeber sind meist Generalunternehmen, wobei bei ca. 75 % der Aufträ- ge – z.B. Schulen, Turnhallen – öffentliche Auftraggeber im Hintergrund stehen und lediglich ca. 25 % für private Auftraggeber abgewickelt werden. Eine aktive Auftrags- akquise erfolgt meist nicht, meist treten Generalunternehmer, Architekten oder Inge- nieurbüros an Unternehmen O wegen eines Auftrages heran.

Die Einschätzungen des Unternehmens hinsichtlich bauphysikalischer Anforderungen sind derart, dass man – bei einer Anwendung deutscher Maßstäbe – eine ca. 80 %ige Übererfüllung der britischen Erwartungen erreichen würde. Als wichtige Eigenschaften sollte ein am britischen Markt interessiertes deutsches Unternehmen über ausreichen- de Sprachkenntnisse, große Flexibilität und viel Geduld verfügen. Wünschenswert wä- re zudem eine Anerkennung z.B. des deutschen Meistertitels, verbunden mit dem Ver-

zicht auf zahlreiche der CSCS-Schulungen.

9.7 „Best-Practice-Beispiele“ Niederlande

9.7.1 Erfahrungen des Hoch-, Tief-, Straßen- und Landschaftsbauunternehmens H

Mit mehr als 400 Mitarbeitern ist das Unternehmen H eines der größeren der befragten Unternehmen; nach verschiedenen Bemühungen, am niederländischen Baumarkt Fuß zu fassen, ist Unternehmen H nun seit ca. vier Jahren mit einer Niederlassung sowie einer Beteiligung an einem niederländischen Unternehmen dort präsent; die Beteiligung ist inzwischen auf einen 100 %-Anteil angewachsen.

Die in den Niederlanden realisierten Bauprojekte gehören in die Kategorien Hochbau, sowie Straßen- und Tiefbau; als Auftraggeber tritt meist die öffentliche Hand auf. Da das Niederlande-Geschäft einerseits bislang einen Anteil von weniger als 5 % am Umsatz des Gesamtunternehmens hat, andererseits aber insbesondere im Hochbau ein sehr interessantes Preisniveau erkannt wird, soll die Bautätigkeit in den Niederlanden aus strategischen Gründen intensiviert werden.

Der Umstand, dass in den Niederlanden die am Bau Beteiligten sehr stark in Netzwerken zusammenarbeiten, wurde hervorgehoben; so sei es für einen Außenstehenden nahezu unmöglich, mittel- oder langfristig am niederländischen Markt erfolgreich zu sein.

Als Besonderheit des Umgangs wird das Beispiel der Bauabrechnung angeführt: im Gegensatz zu deutschen Gepflogenheiten werden Rechnungen in den Niederlanden erst dann von einem Bauunternehmen gelegt, wenn über deren Höhe Einigkeit mit dem Bauherrn bzw. dessen Vertretern erzielt wurde – dies hat zur Folge, dass die Rechnungen ungekürzt gezahlt werden, wenngleich die Zahlungsfristen das Zahlungsziel von 30 Tage meist deutlich übersteigen.

Dieses „miteinander verhandeln“ hat auch die Konsequenz, dass es kaum zu prozessualen Rechtsstreitigkeiten kommt: auch hier wird solange miteinander diskutiert, bis eine beide Seiten zufrieden stellende, einvernehmliche Lösung gefunden wird.

Auch auf die Frage nach der Hürde, die deutsche Unternehmen bei der Einhaltung niederländischer Normen und Regelwerke erwartet, wurde geantwortet, diese Schwierigkeit sei für deutsche Unternehmen in der Regel gering, da die Einhaltung deutscher

Regelwerke meist ausreichend sei, um niederländische Regeln zu erfüllen. In einigen Bereichen fehle sogar das niederländische Pendant zu den strengen deutschen Regeln; hierzu wurde als Beispiel die Prüfung von Verdichtungsleistung im Tiefbau genannt, die in Deutschland wesentlich differenzierter und strenger geregelt sei, als in den Niederlanden.

9.7.2 Erfahrungen des Bausanierungsunternehmens I

Mit ca. 65 Mitarbeitern in Deutschland erbringt das auf Bausanierungen spezialisierte Unternehmen seit über zehn Jahren sporadisch auch immer wieder Bauleistungen in den Niederlanden.

Als Bauherren treten meist private niederländische Auftraggeber in Erscheinung, z.B. größere Bauunternehmen oder auch Wohnungsbaugesellschaften. Unternehmen I sieht den Schwerpunkt seiner strategischen Unternehmenspolitik am deutschen Markt, wo die Auslastung z. Z. sehr gut ist; deshalb, und weil der niederländische Markt nur mit großem Engagement und nach intensiver Kontaktpflege in größerem Maße erschlossen werden könne, habe man hiervon bislang Abstand genommen – obwohl das erzielbare Preisniveau durchaus reizvoll sei.

Bislang erfolgte eine Beauftragung lediglich nach Empfehlungen zufriedener Kunden; eine aktive Marktbearbeitung fand nicht statt. Auf mögliche Hemmnisse angesprochen, wurde neben der Sprachbarriere insbesondere auch die bereits oben erwähnte „Netzwerkzusammenarbeit“ angesprochen; so sei es niederländischen Unternehmen meist gelungen, missliebige deutsche Konkurrenten mit subtilen Methoden abzuschrecken.

Als Beispiel wird die Schwierigkeit für deutsche Unternehmen genannt, in den Niederlanden Beton in ausreichender Menge, zum vereinbarten Zeitpunkt, am vereinbarten Ort und in vereinbarter Qualität geliefert zu bekommen – eines der genannten Kriterien konnte aus unerfindlichen Gründen oft nicht eingehalten werden, oder die Lieferkapazitäten seien z. Z. erschöpft, oder der Preis sei drastisch gestiegen, oder

Aus diesem Grund engagiert sich Unternehmen I am niederländischen Markt nur dann, wenn ein einflussreicher (niederländischer) Auftraggeber/Generalunternehmer den reibungslosen Projektablauf gewährleisten kann.

Als unproblematisch wurde dagegen der Umgang mit niederländischen Regelwerken bewertet; so wurde es sogar als „erfrischend“ bezeichnet, dass in den Niederlanden der Mut zur Anwendung des „Standes der Technik“ verbreitet und möglich sei, wäh-

rend in Deutschland weit überwiegend die – vergleichsweise weniger innovativen – „allgemein anerkannten Regeln der Technik“ zur Anwendung kämen. Abweichend von der Beurteilung, dass niederländische Normen eher leicht eingehalten werden könnten, werden die Regelwerke im Bereich der Haustechnik als durchaus anspruchsvoll angesehen.

9.7.3 Erfahrungen des Bauunternehmens J

Das Bauunternehmen J erbringt seit ca. 15 Jahren Bauleistungen geringeren Umfangs in den Niederlanden; im Mittelpunkt der Tätigkeit stehen Reparatur- und Umbauarbeiten für private Auftraggeber.

Wegen zahlreicher sehr guter Erfahrungen hinsichtlich Kundenzufriedenheit und Zahlungstreue sowie insbesondere wegen des hohen niederländischen Preisniveaus besteht durchaus Interesse an einem stärkeren Engagement in den Niederlanden; dem steht jedoch nach Einschätzung des Geschäftsführers die Mentalität der niederländischen Bauherrn entgegen, die Aufträge grundsätzlich lieber an niederländische Unternehmen vergeben.

Als deutscher Unternehmer hat er nach eigener Erfahrung überwiegend in der grenznahen Region Chancen, Bauaufträge zu erhalten.

9.7.4 Erfahrungen des Dachdecker- und Gerüstbauunternehmens L

Als großes Dachdecker- und Gerüstbauunternehmen erbringt L seit ca. fünf Jahren sporadisch auch Leistungen der Dachdecker- und Klempnergewerke in den Niederlanden.

Das Auftragsvolumen dort erreicht jedoch bislang weniger als 5 % des Gesamtumsatzes, wenngleich eine geringe Ausweitung durchaus angestrebt wird; das Kerngeschäft soll jedoch nicht zuletzt wegen der gegenwärtig sehr guten Auslastung in Deutschland verbleiben, da die Anstrengungen, die mit einem Auslandsengagement verbunden sind, als beträchtlich empfunden werden.

Als Gründe werden weniger niederländische Normen oder das niederländische Vertragswesen und insbesondere nicht der handwerklich-technische Anspruch in den Niederlanden angesehen; schwierig sei vielmehr die Überwindung der Sprachbarriere sowie das Einfühlen in die niederländische Mentalität.

9.7.5 Erfahrungen des Holzbauunternehmens N

Dieses Unternehmen ist sowohl auf dem niederländischen, wie auch auf dem britischen Markt aktiv; Angaben zum Unternehmen siehe unter „Best-Practice-Beispiele Großbritannien“.

Das Niederlande-Geschäft wird seit ca. 10 Jahren betrieben, der Anteil am Gesamtumsatz beträgt ca. 30 %. In den Niederlanden werden überwiegend Holzhäuser, Dachstühle und Holzfassaden errichtet, wobei man fast ausschließlich für Generalunternehmer tätig ist und – anders als im Großbritannien-Geschäft – eine große finanzielle Sicherheit besteht, da mitunter Vorauszahlungen vereinbart werden können.

9.7.6 Erfahrungen des Treppenbauunternehmens P

Mit mehr als 20 Mitarbeitern fertigt Unternehmen P Treppen, Möbel und Innenausbauten; seit ca. fünf Jahren ist das Unternehmen auch in den Niederlanden aktiv, wobei dort gegenwärtig ca. 10 % bis 15 % zum Gesamtumsatz beitragen. Die Auftraggeber-schaft besteht zu ca. 80 % aus privaten Bauherren, die überwiegend aufgrund Empfehlungen oder auch wegen der Werbemaßnahmen (Versand von Flyern, Internet-Auftritt in niederländischer Sprache) den Weg zu Unternehmen P finden. Die Umstellung auf das niederländische Regelwerk war nach Unternehmensangaben keine Schwierigkeit, da lediglich leichte Abweichungen gegenüber den deutschen Regelwerken bestehen. Als wichtiges Kriterium zur Besserstellung gegenüber der niederländischen Konkurrenz wird – neben den deutschen „Handwerkertugenden“ Pünktlichkeit und sorgfältiges Arbeiten – angesehen, dass Angebote sehr detailliert unterbreitet werden sollten; somit kann der Interessent im Detail erkennen, welche Leistung er beauftragt – die pauschal-ierten Angebote niederländischer Firmen erlauben diese Einblicke meist nicht.

Als wesentlich für eine erfolgreiche Tätigkeit in den Niederlanden werden zumindest Grundkenntnisse der niederländischen Sprache angesehen; ein beharren auf deutsch als Geschäftssprache wird von Niederländern meist als arrogant bewertet und abgelehnt. Nach Ansicht des Unternehmens P ist das Dienstleistungsangebot für deutsche Unternehmen, die sich in den Niederlanden engagieren wollen, noch ausbaufähig; insbesondere bei der Übersetzung und Gestaltung der Werbemittel traten Schwierigkeiten im gegenseitigen Verständnis auf.

9.7.7 Erfahrungen des Fensterbauunternehmens Q

Das Unternehmen Q ist – wie auch in Deutschland – ausschließlich im Fensterbau tätig; anders als auf dem heimischen Markt werden in den Niederlanden aber ausschließlich Renovierungsobjekte bearbeitet. Diese Einschränkung ist begründet im Umstand, dass dort bei Neubaumaßnahmen ausschließlich Fenster mit den niederländischen Prüfsertifikaten SKG oder KOMO Verwendung finden dürfen; das Erlangen dieser Zertifikate ist mit kostenintensiven Material- und Eigenschaftsprüfungen der Fenster verbunden, sodass Unternehmen Q hofft, mit der erwarteten EU-weiten Einführung des CE-Prüfzeichens diesen Wettbewerbsnachteil wettmachen zu können. Die Auftraggeberschaft besteht ausschließlich aus privaten Bauherren und hier zum großen Teil zu aus in den Niederlanden ansässigen Deutschen. Die Akquise erfolgt durch „Mund-zu-Mund-Propaganda“ sowie gezielte Werbemaßnahmen; daneben ist Unternehmen Q Mitglied in einem Pool deutscher Unternehmen, die in den Niederlanden aktiv sind und sich bei entsprechenden Anfragen gegenseitig empfehlen. Als größtes Hindernis für deutsche Unternehmen in den Niederlanden bewertet Q neben der Sprachbarriere insbesondere den Umstand, dass niederländische Unternehmen grundsätzlich bevorzugt werden; hier müsse man intensive Netzwerkpflege betreiben, um „als halber Niederländer“ anerkannt zu werden.

9.8 Workshop am 11. Juni 2008 in Düsseldorf „Auslandsbau – Zukunftschancen für die Deutsche Bauwirtschaft“

Tagesordnung/Programm



Institut für Bauforschung e.V.
GF Direktor Prof. Dr.-Ing. Martin Pfeiffer
An der Markuskirche 1, 30163 Hannover
Tel.: 0511/96516-0 //www.bauforschung.org



Baugewerbliche Verbände, Düsseldorf
Hauptgeschäftsführer RA Lutz Pollmann
Graf-Recke Str. 43, 40239 Düsseldorf
Tel.: 0211/91429-0 //www.bgv-nrw.de

„Auslandsbau – Zukunftschancen für die Deutsche Bauwirtschaft“

Workshop im Rahmen des „Leitbildes Bauwirtschaft“

am Mittwoch, 11. Juni 2008
10.30 – ca. 16.00 Uhr

im Maritim Hotel Düsseldorf, Maritim-Platz 1, 40474 Düsseldorf

Programmablauf:

Eröffnung & Begrüßung
RA Lutz Pollmann, Baugewerbliche Verbände, Düsseldorf;
Honorarkonsul der Republik Madagaskar

Leitbild Bauwirtschaft – Entwicklungsprozess eines Branchenleitbildes
Ministerialdirektor Michael Halstenberg, Bundesministerium für Verkehr, Bau
und Stadtentwicklung

Impulsreferate:

Personalwirtschaftliche Qualifikationsanforderungen für erfolgreiches Auslandsengagement – Ergebnisse aus dem Forschungsprojekt „Entwicklung von Handlungs-, Aus- und Weiterbildungskonzepten für KM-Bauhandwerksbetriebe zum erfolgreichen, europäischen Auslandsbau“
Prof. Dr.-Ing. Martin Pfeiffer, GF Direktor, Institut für Bauforschung e.V.

Strategischer Akquiseansatz der Baugewerblichen Verbände im Auslandsbau
Dipl.-Ing. Dipl.-Kfm. Heinz G. Rittmann, Baugewerbliche Verbände, Düsseldorf

Perspektiven der planenden Berufe im Auslandsbau
Dr. Thomas Welter, Bundesarchitektenkammer e.V.

Mittagsimbiss

Statements von Vertretern der Bau-Spitzenverbände, Plenumsdiskussion und Workshop mit den Themenfeldern

- Bestandsaufnahme & Positionsbestimmung (Identifikation des Auslandsbaus als Zukunftsmarkt)
- Entwicklung von Zielen & Perspektiven (Strategische Planung, Markteintritt)
- Handlungsbedarf (Handlungs-, Aus- und Weiterbildungskonzepte) & Implementierung der Ergebnisse im Leitbild

Moderation: Christian Matschulla

Ende: ca. 16.00 Uhr

Chronisten-Workshoppauswertung im Rahmen des Leitbildes Bauwirtschaft (auszugsweise: Ausgangssituation u. Handlungsoptionen)



Ausgangssituation

- Im Rahmen des Workshops „Auslandsbau – Zukunftschancen für die Deutsche Bauwirtschaft“ wurden wesentliche Ergebnisse der Studie „Entwicklung von Handlungs-, Aus- und Weiterbildungskonzepten für KM-Bauhandwerksbetriebe zum erfolgreichen, europäischen Auslandsbau“ vom Institut für Bauforschung e.V. (IFB) in Kooperation mit den Baugewerblichen Verbänden (BGV) vorgestellt.
- Der Workshop wurde angereichert durch den Vortrag „Strategischer Akquiseansatz der Baugewerblichen Verbände im Auslandsbau“ von Herrn Dipl.-Ing. Heinz G. Rittmann (Baugewerbliche Verbände (Düsseldorf)) der über die Erfahrungen von deutsch-afrikanischen Joint Ventures in Afrika berichtete.
- Ergänzend berichteten die Bundesarchitektenkammer, vertreten durch Herr Dr. Thomas Welter, über die „Perspektiven der planenden Berufe im Auslandsbau“ und RA Frank Kehlenbach vom Hauptverband der Deutschen Bauindustrie über „Die internationalen Aktivitäten der deutschen Bauindustrie“.
- Diese Vorträge bildeten die Grundlage der im Rahmen des Workshops geführten Diskussionen.

Handlungsoptionen aus Sicht der Chronisten auf Basis der Workshopergebnisse (1)

1. Auslandsbauaktivitäten sind auch für KMU eine interessante strategische Option, da:
 - Konjunkturelle oder strukturelle Schwankungen im Inland ausgeglichen werden können
 - In einigen Auslandsbaumärkten die Möglichkeit besteht, sich dem reinen Preiswettbewerb zu entziehen; die dort erzielbaren Ergebnisse zum Teil signifikant besser sind
 - Der Erfahrungs- und Wissenstransfer, insbesondere bei länderübergreifenden Kooperationen mit Unternehmen aus dem Zielland unterstützt wird
 - Für die Mitarbeiter interessante Karriereperspektiven eröffnet werden bzw. im Sinne der Personalentwicklung entsprechende Vorteile entstehen

2. Neben den hinreichend bekannten Grundvoraussetzungen für ein erfolgreiches Auslandsengagement (wirtschaftlich stabiles Unternehmen im Inland, systematische Herangehensweise im Sinne einer durchgängigen strategischen Planung, Managementkapazitäten, etc.) sind, ableitend aus dem Workshop folgende Aspekte zu berücksichtigen:
 - Vor einem Auslandsengagement sind umfangreiche, relevante Informationen hinsichtlich Markteintrittsbarrieren, Marktbearbeitungsmechaniken, Wettbewerbsstrukturen etc. einzuholen. Diese Informationen betreffen sowohl die volkswirtschaftliche Ebene (z.B. relevante Marktvolumina, Marktaussichten, Marktpotentiale etc.) als auch die technischen (Normungen etc.) und rechtlichen (auch versicherungsrechtlichen) Rahmenbedingungen des entsprechenden Landes

Handlungsoptionen aus Sicht der Chronisten auf Basis der Workshopergebnisse (2)

- Auf Basis dieser Informationsgerüste sind unternehmensindividuell Chancen und Risiken des Ziellandes mit den objektiven Stärken und Schwächen abzugleichen und eine dezidierte Planung anzufertigen (Budgets, Maßnahmen, Verantwortlichkeiten etc.). Auch mögliche Ausstiegsszenarien sollten planerisch hinterlegt werden.
- Auslandsbau muss im strategischen Konzept des Unternehmens verankert sein und eignet sich nicht als „Lückenfüller“ für vorübergehende Unterauslastung im Inland.
- Erfolgreiche Kooperationsstrategien im Inland erleichtern Kooperationen auch im Ausland, diese sind in der Regel der wesentliche Erfolgsfaktor.
- Kooperationen auf horizontaler Ebene (z.B. Bauunternehmer A kooperiert mit Bauunternehmer B im Ausland) oder auf vertikaler Ebene (z.B. Bauunternehmer A folgt seinem Kunden ins Ausland) kann die Basis erfolgreicher Arbeit im Ausland sein.
- Darüber hinaus sind alle netzwerkrelevanten Optionen einzusetzen. (Verbände, bilaterale IHK, etc.)
- Netzwerke sind häufig von entscheidender Bedeutung für ein erfolgreiches Auslandsengagement; diese Netzwerke z.B. zu Zulieferern, befreundeten Verbänden, staatlichen Institutionen, etc. vor dem Auslandseintritt aufzubauen erhöht die Erfolgswahrscheinlichkeit.

Handlungsoptionen aus Sicht der Chronisten auf Basis der Workshopergebnisse (3)

3. Grundsätzlich sind solche Auslandsbaumärkte interessant für KMU aus Deutschland, die entweder aufgrund mangelnder Kapazitäten Ihre Baupotentiale nicht umsetzen können oder bei denen eine Nachfrage nach differenzierungsfähigen (exportfähigen) Leistungen besteht (energieeffizientes Bauen, Bauen mit hohen Qualitätsansprüchen, Spezialbaumaßnahmen etc.).
4. Ein konzentriertes Branchenmarketing würde den KMU den Markteintritt beträchtlich erleichtern, entsprechende Aktivitäten einer gemeinsamen Aktion der Verbände konnten bislang noch nicht bemerkt werden. „Bauen aus Deutschland“ setzt darüber hinaus voraus, dass möglichst komplette Problemlösungen angeboten werden (z.B. Dachausbau mit den Gewerken Innenausbau, ggf. Dachdecker, Glaser etc.)
5. Die Ausbildung „europäischer“ Baufach- und Führungskräfte ist noch nicht systematisiert; wäre jedoch für einen breiteren Markteintritt sehr hilfreich.
6. Sowohl in den Unternehmen als auch in der Branche sind weitere Maßnahmen einzuleiten, eine Innovationskultur zu entwickeln und über Produkt- und Prozessinnovationen exportfähige Leistungen zu entwickeln.

9.9 Workshop in Hannover am 23. September 2008

Tagesordnung IFB-Workshop 23.09.2008

10.00 Uhr: Begrüßung und Einführung

Dipl.-Ing. Heike Böhmer, Institutsleitung IFB

10.15 Uhr: „Entwicklung von Handlungs-, Aus- und Weiterbildungskonzepten für KM-Bauhandwerksbetriebe (und - Bauträger) zum erfolgreichen, europäischen Auslandsbau“, Vorstellung der Forschungsergebnisse

Dipl.-Ing. Andrea Gerke, Architektin, wiss. Mitarbeiterin IFB,
RA Horst Helmbrecht, wiss. Mitarbeiter IFB

11.25 Uhr: „Grenzüberschreitendes Bauen am Beispiel Frankreich“

RA Gerhard Steyer, Leiter Verbands- und Kooperationsmanagement
Bau, VHV-Versicherungen, Wiesbaden

12.10 Uhr: „Erfahrungen deutscher KMUs am englischen Baumarkt“

Dipl.-Ing. Michael Höllrigl, Baugewerbliche Verbände, Düsseldorf

ca. 12.30 - 13.30 Uhr: Mittagessen

13.30 Uhr: Fragen und Diskussion

14.30 Uhr: Begleitetes Ausfüllen des Workshopfragenbogens durch die anwesenden Vertreter von KMUs

15.00 Uhr: Veranstaltungsende

Einladung zum Workshop

Institut für Bauforschung e.V.

Einladung zum Workshop 2

23. September 2008 10.00h – 16.30h

Forschungsvorhaben:

„Entwicklung von Handlungs-, Aus- und Weiterbildungskonzepten für KM-Bauhandwerksbetriebe (und –Bauträger) zum erfolgreichen, europäischen Auslandsbau“

Arbeitsschritt 7:

Entwicklung von praxiserprobten Handlungs-, Aus- und Weiterbildungskonzepten für KM-Bauhandwerksbetriebe und –Bauträger mit Workshop 2

Workshop mit:

Vorträgen
Podiumsdiskussion
Fragebogenbeantwortung
Besprechung des weiteren Vorgehens

Zielgruppen: KM-Bauhandwerksbetriebe
KM-Bauträger und –Unternehmer
Verbände
Auslandsbauinteressierte Planer und Bauausführende

Veranstalter: Institut für Bauforschung e.V.
An der Markuskirche 1
30163 Hannover

Veranstaltungsort: VHV Versicherung
Constantinstraße 40
30177 Hannover
(s. Skizze)

IFB ///
BAUFORSCHUNG
Institut für
Bauforschung e.V.



Dieses Forschungsvorhaben wird gefördert aus Mitteln der
Forschungsinitiative Zukunft Bau des BMVBS und des BBR.



Institut für Bauforschung e.V.

Programm zum Workshop 2

23. September 2008 10.00h – 16.30h

Forschungsvorhaben:

„Entwicklung von Handlungs-, Aus- und Weiterbildungskonzepten für KM-Bauhandwerksbetriebe (und –Bauträger) zum erfolgreichen, europäischen Auslandsbau“

	Moderation: NN
10:00 Uhr	Begrüßung und Einführung Dietrich Werner, Mitglied des Vorstandes Institut für Bauforschung e.V. und VHV-Versicherungen, Hannover
10:15 Uhr	„Entwicklung von Handlungs-, Aus- und Weiterbildungskonzepten für KM-Bauhandwerksbetriebe (und –Bauträger) zum erfolgreichen, europäischen Auslandsbau“ , Vorstellung der Forschungsergebnisse Prof. Dr.-Ing. Martin Pfeiffer, wiss. Berater, Institut für Bauforschung e.V.
11:00 Uhr	„Grenzüberschreitendes Bauen am Beispiel Frankreich“ RA Gerhard Steyer, Leiter Verbands- und Kooperationsmanagement Bau, VHV-Versicherungen, Wiesbaden
11:45 Uhr angefragt	„Lernende Branche Bauwirtschaft“ Aus- und Weiterbildungskonzepte Prof. Dr. Gerhard Syben, BAQ Forschungsinstitut, Bremen
angefragt	„Auslandsgeschäfte im Handwerk“ Dr. Klaus Müller, Volkswirtschaftliches Institut für Mittelstand und Handwerk an der Universität Göttingen, ifh, Göttingen
12:30 Uhr	Mittagessen
13:30 Uhr angefragt	Podiumsdiskussion Dipl.-Ing. Arch. A. Gerke (IFB), RA H. Helmbrecht (IFB), Dipl.-Ing. M. P. Höllrigl (BGV), Dr. K. Müller (ifh), Prof. Dr.-Ing. M. Pfeiffer (IFB), Prof. Dr. K. Robl (ZDB), RA G. Steyer (VHV), Prof. Dr. G. Syben (BAQ)
15:00 Uhr	Beantwortung der entwickelten Fragebögen im Plenum mit Teilnehmerbeteiligung
16:15 Uhr	Besprechung weiteres Vorgehen
16:30 Uhr	Ende

Verbindliche Antwort erbeten bis zum 01. September 2008 per Fax oder Mail an:

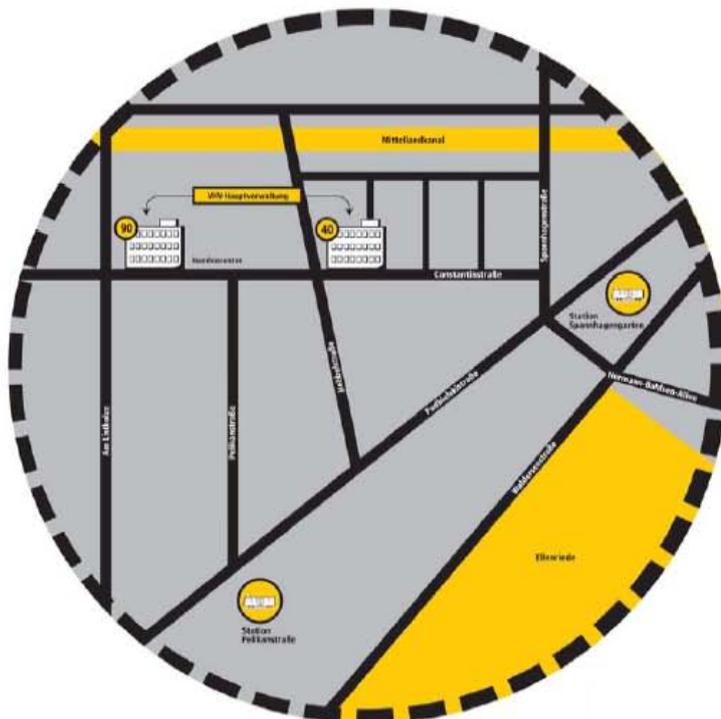
begrenzte Teilnehmerzahl: 75 Personen
Teilnahme kostenfrei - incl. Mittagsbuffet

Institut für Bauforschung e.V.
Tel. (05 11) 9 65 16-0
www.bauforschung.de

Fax (05 11) 9 65 16-26
E-Mail: office@bauforschung.de

23. September 2008 10.00h – 16.30h

Anfahrt



Vom Flughafen:

Mit dem **Taxi** erreichen Sie uns in ca. 20 Minuten.
Mit der **S-Bahnlinie 5** (fährt alle 30 Minuten) fahren Sie zum Hauptbahnhof (ca. 12 Minuten).

Vom Hauptbahnhof:

Sie erreichen uns mit der **U-Bahnlinie 3** (Richtung Altwarmbüchen), **U-Bahnlinie 9** (Richtung Lahe) sowie der **U-Bahnlinie 7** (Richtung Fasanenkrug).

Besucher der **Constantinstraße 40** fahren bis zur Station Spannhagengarten (Fahrzeit ca. 10 Minuten).

Workshop 2: „Entwicklung von Handlungs-, Aus- und Weiterbildungskonzepten für KM-Bauhandwerksbetriebe zum erfolgreichen, europäischen Auslandsbau“

Name _____

Adresse _____

Unternehmen / Institution _____

Tel. / Fax / E-Mail _____

Ja, ich nehme am Workshop teil.

Nein, ich kann leider nicht kommen.

Ich nehme am Workshop und Mittagessen teil.

Fragebogen zum Workshop

Institut für Bauforschung e.V.

Fragebogen zum Workshop 2

23. September 2008 10.00h – 15.00h

Forschungsvorhaben:

„Entwicklung von Handlungs-, Aus- und Weiterbildungskonzepten für KM-Bauhandwerksbetriebe (und -Bauträger) zum erfolgreichen, europäischen Auslandsbau“

Arbeitsschritt 7:

Entwicklung von praxiserprobten Handlungs-, Aus- und Weiterbildungskonzepten für KM-Bauhandwerksbetriebe und -Bauträger mit Workshop 2

Workshop mit:

Vorträgen
Podiumsdiskussion
Fragebogenbeantwortung
Besprechung des weiteren Vorgehens

Zielgruppen: KM-Bauhandwerksbetriebe
KM-Bauträger und –Unternehmer
Verbände
Auslandsbauinteressierte Planer und Bauausführende

Veranstalter: Institut für Bauforschung e.V.
An der Markuskirche 1
30163 Hannover

Veranstaltungsort: VHV Versicherung
Constantinstraße 40
30177 Hannover

IFB ///
BAUFORSCHUNG
Institut für
Bauforschung e.V.



Dieses Forschungsvorhaben wird gefördert aus Mitteln der
Forschungsinitiative Zukunft Bau des BMVBS und des BBR.



Fragebogen zum Workshop 2

„Entwicklung von Handlungs-, Aus- und Weiterbildungskonzepten für KM-Bauhandwerksbetriebe (und –Bauträger) zum erfolgreichen, europäischen Auslandsbau“



Ziel: Ziel dieses Fragebogens ist die Evaluierung (Bewertung) der im umseitig genannten Forschungsvorhaben entwickelten Handlungsempfehlungen sowie der Aus- und Weiterbildungskonzepte, insbesondere in Bezug auf ihre Praxistauglichkeit.

Zielgruppe: Klein- u. Mittelbauhandwerksbetriebe /- bauträger

Anonymisierung: Das IFB sichert den teilnehmenden Unternehmen zu, dass die mit diesem Fragebogen erhobenen Daten lediglich anonymisiert in das Forschungsvorhaben einfließen und keinesfalls an Dritte weitergegeben werden.

(Bitte wahlweise ausfüllen oder ankreuzen)

A Angaben zu Ihrem Unternehmen und Ihren Märkten

A1 Name und Anschrift Ihres Unternehmens:
.....
.....

A1 Firmeninhaber/Unternehmensform:

A2 Handwerk oder Gewerk(e):
.....

A2 Bauträgertätigkeit:
 ja nein

A3 Gründungsjahr:

Fragebogen zum Workshop 2

„Entwicklung von Handlungs-, Aus- und Weiterbildungskonzepten für KM-Bauhandwerksbetriebe (und –Bauträger) zum erfolgreichen, europäischen Auslandsbau“

A3 Größe des Unternehmens:

Anzahl der Mitarbeiter / Beschäftigten :

1 – 50

50 - 249

Durchschnittlicher Jahresumsatz der letzten drei Jahre (in Euro):

.....

A4 Verantwortlich/er für baugewerbliche Aktivitäten im Ausland:

Kontaktperson:

Telefon:

E-Mail:

A5 Wo sehen Sie Ihr Unternehmen hauptsächlich am Markt?

nur regionales Gebiet Deutschland

EU weltweit

Wohnungsbau, privat Industrie-/Gewerbebau

Wohnungsbau, öffentl. variabel

A6 Ist Erfahrung auf ausländischen Baumärkten vorhanden?

ja in:

nein

(wenn nein)

A6 Besteht Interesse an Auslandsbauaktivitäten?

ja

nein

Fragebogen zum Workshop 2

„Entwicklung von Handlungs-, Aus- und Weiterbildungskonzepten für KM-Bauhandwerksbetriebe (und –Bauträger) zum erfolgreichen, europäischen Auslandsbau“

IFB ///
BAUFORSCHUNG

A7 Sofern Sie im Ausland (EU oder Nicht-EU) tätig sind, sind es ...

Bevorzugte Region/Staat im Ausland

- Bauaufträge in Großbritannien
- Bauaufträge in Frankreich
- Bauaufträge in Niederlande
- Bauaufträge in Skandinavien
- Bauaufträge in den Vereinigten Arabischen Emiraten
- Öffentliche Bauaufträge von international renommierten Geberbanken in Entwicklungsländern
- Sonstige Länder/Regionen: _____

Formen bisheriger Auslandsmarkterschließung?

- eigenständig von Deutschland aus
- in Kooperation von Deutschland aus
- ausschließlich als Subunternehmer
- mit ortsansässigen Arbeitnehmern
- mit Unternehmensniederlassungen / Tochtergesellschaften

A7 Sofern Sie im Ausland bislang nicht tätig sind, für welche Länder (EU oder Nicht-EU) würde Interesse bestehen?

Bevorzugte Region/Staat im Ausland

- Bauaufträge in Großbritannien
- Bauaufträge in Frankreich
- Bauaufträge in Niederlande
- Bauaufträge in Skandinavien

Fragebogen zum Workshop 2

„Entwicklung von Handlungs-, Aus- und Weiterbildungskonzepten für KM-Bauhandwerksbetriebe (und –Bauträger) zum erfolgreichen, europäischen Auslandsbau“

IFB ///
BAUFORSCHUNG

- Bauaufträge in den Vereinigten Arabischen Emiraten
- Öffentliche Bauaufträge von international renommierten Geberbanken in Entwicklungsländern
- Sonstige Länder/Regionen: _____

B Beschaffung notwendiger Informationen für Auslandsbauaktivitäten

(Bitte ankreuzen, Mehrfachnennungen möglich)

Wie lief in Ihrem Unternehmen die bisherige Beschaffung von Informationen für bereits durchgeführte Bauprojekte im Ausland ab? Bzw. welche Beschaffungsmöglichkeiten für Informationen für etwaig zu planende Auslandsbauprojekte sehen sie als zielführend an?

B1 Informationsquellen

- Bücher und Fachzeitschriften
- Internet
- direkter Erfahrungsaustausch
- Seminare und Schulungen

B2 Beratungsanlaufstellen / -partner

- keine – nur Eigeninitiative
- Handwerkskammern - Außenwirtschaftsberatung
- Industrie- und Handelskammern - Außenwirtschaftsberatung
- Berufs- und Fachverbände
- sonstige Institutionen, welche

Fragebogen zum Workshop 2

„Entwicklung von Handlungs-, Aus- und Weiterbildungskonzepten für KM-Bauhandwerksbetriebe (und –Bauträger) zum erfolgreichen, europäischen Auslandsbau“



B3 Ist die Quantität und Qualität der vorhandenen Informationsquellen und Institutionen in Deutschland für KMUs zum Thema „Auslandsbau“ Ihrer Einschätzung nach ausreichend gut in Bezug auf

- Konjunktur und Wirtschaftszahlen?
- länderspezifische Informationen / Kulturelle Besonderheiten?
- Recht, Steuern und Versicherungen im Ausland?
- Technische Regeln und Normen?
- arbeitsrechtliche Voraussetzungen?
- weiß nicht?

C Aufwand notwendiger Informationsbeschaffungen für Auslandsbauaktivitäten

C1 Soweit Sie bereits Auslandsbauaktivitäten unternommen haben, wie hoch war ihr geleisteter Aufwand? Zeit, Personal, finanzielle Ressourcen

- kein zusätzlicher Aufwand
- geringer Aufwand – learning by doing
- viel Aufwand – intensive Vorbereitung

C2 Soweit Sie noch keine Auslandsbauaktivitäten unternommen haben, wie hoch schätzen Sie einen etwaig zu leistenden Aufwand ein? Zeit, Personal, finanzielle Ressourcen

- kein zusätzlicher Aufwand
- geringer Aufwand – learning by doing
- viel Aufwand – intensive Vorbereitung

Fragebogen zum Workshop 2

„Entwicklung von Handlungs-, Aus- und Weiterbildungskonzepten für KM-Bauhandwerksbetriebe (und –Bauträger) zum erfolgreichen, europäischen Auslandsbau“

IFB ///
BAUFORSCHUNG

D Handlungsempfehlungen - allgemeine Handlungsempfehlungen

Wie bewerten Sie die vorgestellten Handlungsempfehlungen?

D1 länderspezifische Checklisten

- praxistauglich
- teil / teils praxistauglich
- nicht praxistauglich

D2 Suche nach Kooperationspartnern

- praxistauglich
- teil / teils praxistauglich
- nicht praxistauglich

D3 Arbeiten mit / in Netzwerken

- praxistauglich
- teil / teils praxistauglich
- nicht praxistauglich

D4 Aneignung interkultureller Kompetenz

- praxistauglich
- teil / teils praxistauglich
- nicht praxistauglich

Fragebogen zum Workshop 2

„Entwicklung von Handlungs-, Aus- und Weiterbildungskonzepten für KM-Bauhandwerksbetriebe (und –Bauträger) zum erfolgreichen, europäischen Auslandsbau“

IFB ///
BAUFORSCHUNG

D5 Bereitschaft „Lebenslanges Lernen“

- praxistauglich
- teil / teils praxistauglich
- nicht praxistauglich

D6 Bereitschaft zu Mobilität und Flexibilität

- praxistauglich
- teil / teils praxistauglich
- nicht praxistauglich

D7 Sehen Sie sich in der Lage, diese Handlungsempfehlungen im praxisnahen Arbeitsalltag umzusetzen?

- nein
- teils / teils, ja, aber nur mit Unterstützung
- ja

D8 Wenn nicht, welche Hilfestellungen brauchen Sie bzw. können Sie sich ergänzend vorstellen?

E Handlungsempfehlungen – Ausbildungs- und Weiterbildungsstrategien

Welche Hilfestellungen brauchen Sie bzw. bewerten Sie als nützlich, um den „Innovationsfaktor“ für den Auslandsbau in Form ausreichend qualifizierten Personals umsetzen zu können?

- Berücksichtigung bereits in der beruflichen Ausbildung
- Freistellung von innerbetrieblichen Kapazitäten für entsprechende Schulung
- Hebung von Motivation und Frustrationstoleranz

Fragebogen zum Workshop 2

„Entwicklung von Handlungs-, Aus- und Weiterbildungskonzepten für KM-Bauhandwerksbetriebe (und –Bauträger) zum erfolgreichen, europäischen Auslandsbau“

- Durchführung von Auslandspraktika
- „Europageselle“
- Veränderung der Aus- und Weiterbildung
- Vertikale / Horizontale Mobilität
- Transfer erworbener Kompetenzen
- Verbindung von Theorie und Praxis im Bauprozess, „Lernort Baustelle“
- Sonstiges:

F Begleitung für KMU's innerhalb der angestrebten Qualifizierung für Auslandsbau

Ist aus Ihrer Sicht eine verstärkte Begleitung der KMUs innerhalb der angestrebten Qualifizierung der Unternehmen und ihrer Mitarbeiter wünschenswert durch?

- Handwerkskammern - Außenwirtschaftsberatung
- Industrie- und Handelskammern - Außenwirtschaftsberatung
- Berufs- und Fachverbände
- sonstige Institutionen, welche.....
- nein
- weiß nicht

F Rahmenbedingungen zur Unterstützung deutscher KMUs

Welche Veränderungen von Rahmenbedingungen zur Unterstützung deutscher KMUs für das erfolgreiche Bauen im Ausland sind nach Ihrer Einschätzung wünschenswert?

- Vereinfachungen zur Europäischen Wirtschaftsförderung
- größere Ausbildungsbereitschaft der Wirtschaft
- Bürokratieabbau in der EU

Fragebogen zum Workshop 2

„Entwicklung von Handlungs-, Aus- und Weiterbildungskonzepten für KM-Bauhandwerksbetriebe (und –Bauträger) zum erfolgreichen, europäischen Auslandsbau“



- spezielle Erhebung von europaweiten Wirtschaftsdaten für KM-Bauhandwerksbetriebe und -Bauträger
- Netzwerke weiter ausbilden
- Informationsangebote ausbauen
- umfassende Begleitung für KMUs innerhalb der angestrebten Qualifizierung
- keine Veränderung der Rahmenbedingungen notwendig
- weiß nicht

G Fazit / Zusätzliche Hinweise

(Bitte optional ausfüllen)

.....

Hannover, den 23.09.2008

.....
(Unterschrift)

9.10 Workshop am 17. Oktober 2008 in Düsseldorf

Einladung/Programm



Institut für Bauforschung e.V.
Institutsleitung Heike Böhmer
An der Markuskirche 1, 30163 Hannover
Tel.: 0511/96516-0 //www.bauforschung.org



Baugewerbliche Verbände, Düsseldorf
Hauptgeschäftsführer RA Lutz Pollmann
Graf-Recke Str. 43, 40239 Düsseldorf
Tel.: 0211/91429-0 //www.bgv-nrw.de

„Wie komme ich an lukrative Aufträge im Ausland?“ Workshop für kleine und mittelständische Bauunternehmen

am Freitag, 17. Oktober 2008
10.30 – ca. 14.00 Uhr

im Baugewerbehaus, Graf-Recke-Str. 43, 40239 Düsseldorf

Im Auslandsbau lassen sich meistens bessere Preise erzielen, aber kleine und mittelständische Bauunternehmen müssen häufig besondere Herausforderungen meistern, wenn sie im Ausland erfolgreich sein wollen. Daher entwickeln die Baugewerblichen Verbände gemeinsam mit dem Institut für Bauforschung Handlungs-, Aus- und Weiterbildungskonzepte zum erfolgreichen europäischen Auslandsbau, die auf die Rahmenbedingungen dieser Bauunternehmen zugeschnitten sind. Im Rahmen dieses Workshops werden die Ergebnisse vorgestellt und diskutiert.

Hierbei werden u. a. folgende Themenkomplexe behandelt:

- Wie erkenne ich lukrative Baumärkte?
- Welche formalen Voraussetzungen muss ich vor dem Markteintritt beachten?
- Wie kann ich im Ausland Aufträge erhalten?
- Mit welchen Leistungen kann ich im Ausland erfolgreich sein?
- Welche Unterschiede (z. B. Normen, Baurecht) muss ich beachten?
- Welche Voraussetzungen sollte mein Betrieb erfüllen?
- Wie ist die Kosten- bzw. Gewinnsituation im Ausland?
- Wo bekomme ich weitere Informationen und Unterstützung?

Eine Teilnahmegebühr wird nicht erhoben.

bitte wenden

Programmablauf:

Chancen und Risiken des Auslandsbaus für KMU-Bauunternehmen
Ergebnisse des Forschungsprojektes
Dipl.-Ing. M. Höllrigl, Baugewerbliche Verbände, Düsseldorf

Auslandsbau durch KMU-Bauunternehmen
Dipl.-Ing. H. Schgeiner, Zentralverband Deutsches Baugewerbe, Berlin

Mittagsimbiss

Strategischer Akquiseansatz im Auslandsbau am Beispiel der Baugewerblichen Verbände
Dipl.-Ing. Dipl.-Kfm. H. G. Rittmann, Baugewerbliche Verbände, Düsseldorf

Diskussion, Zusammenfassung und Ausblick

Diese Veranstaltung findet im Rahmen der Forschungsinitiative Zukunft Bau statt und wird mit Mitteln des Bundesamtes für Bauwesen und Raumordnung gefördert.



Rückmeldung erbeten bis **10.10. 2008** per Fax: **0211/69 90 6-23**

BAUGEWERBLICHE VERBÄNDE Postfach 10 14 53 40005 Düsseldorf

**Anmeldung zum Workshop
„Wie komme ich an lukrative Aufträge im Ausland?“**

An dem o. a. Workshop am **Freitag, 17. Oktober 2008 in Düsseldorf** nehme ich teil:

.....
Name

.....
Ort / Datum

.....
Unterschrift/Stempel

9.11 Technische Regeln und Normenwerk, Bauverfahren

9.11.1 Technische Regeln und Normen in Frankreich

Folgende DTU Normen (Vereinte Technische Dokumente) und AFNOR (Vereinte Französische Normen) sind im Rahmen dieses Forschungsvorhabens zu nennen:

Gründungen und Fundamente

DTU 13 Fondations

Mauerwerksbau

DTU 20 Maçonnerie

Beton

DTU 21 Exécution des ouvrages en béton armé

DTU 21 (NF EN 206-1)

Norme NF EN 206-1

La norme NF EN 206-1

DTU 23 bétons divers

Plattenbau / Profilplatten

DTU 22 Grands Panneaux nervurés

Ofensetzerhandwerk

DTU 24 Fumisterie

Gipswerk

DTU 25 Plâtrerie

Kalkgipsputz

DTU 26 Enduits, liants hydraulique

Kalkzementputz

DTU 27 Enduits projetés

Holzkonstruktionen

DTU 31 Construction en bois

Konstruktionen aus Metall

DTU 32 Construction métallique

Vorhangfassaden

DTU 33 Facades légères

Verschraubung

DTU 34 Fermetures

Sonstiger Innenausbau

DTU 35 Ouvrages divers d'aménagement intérieur

Schreiner- und Tischlergewerk

DTU 36-37 Menuiserie

Glas- und Spiegelverarbeitung

DTU 39 Vitrierie-Miroiterie

Flachdach- und Dachabdeckungen

DTU 40.11 Couverture en ardoises

DTU 40.14 Couverture en bardeaux bitumés

DTU 40.21 Couverture en tuiles de terre cuite à emboîtement ou à glissement à relief

DTU 40.211 Couverture en tuiles de terre cuite à emboîtement à pureau plat

DTU 40.22 Couverture en tuiles canal de terre cuite

DTU 40.23 Couverture en tuiles plates de terre cuite

DTU 40.24 Couverture en tuiles en béton à glissement et à emboîtement longitudinal

DTU 40.241 Couverture en tuiles planes en béton à glissement et à emboîtement longitudinal

DTU 40.25 Couverture en tuiles plates en béton

Wandbekleidungen

DTU 41 Bardages

Fassadenabdichtung

DTU 42 Etanchéité des façades

Dachabdichtung

DTU 43 Etanchéité des toitures

Fugen

DTU 44 Joints

Wärmedämmung

DTU 45 Isolation thermique

Parkettarbeiten

DTU 51 Parquets

Arbeiten für Bodenbeschichtung und -versiegelung

DTU 52 Revêtements de sol scellés

Arbeiten für geklebte Bodenbeläge

DTU 53 Revêtements de sol collés

Arbeiten für Wandverkleidungen

DTU 55 Revêtements muraux scellés

Gas

DTU 24-1

DTU 61-1

DTU 65-4

Aufgeständerte Hohlfußböden

DTU 57 Planchers surélevés

Abgehängte Decken

DTU 58 Plafonds suspendus

Übergezogene Mörtel und Klebstoffe

DTU 59 Revêtements minces

DTU 59.2 - Revêtements plastiques épais sur béton et enduits à base de liants hydrauliques (Norme homologuée NF P 74-202.1)

DTU 59.1 - Travaux de peinture des bâtiments

DTU 20.1 - Ouvrages en maçonneries de petits éléments - parois et murs

DTU 21 - Exécution des travaux en béton

DTU 22.1 - Murs extérieurs en panneaux préfabriqués de grandes dimensions du type plaque pleine ou nervurée en béton ordinaire

DTU 23.1 - Murs en béton banché

DTU 24.1 - Travaux de fumisterie

DTU 26.1 - Enduits aux mortiers de ciments de chaux et de mélange plâtre et chaux aérienne

Malerarbeiten

DTU 59.1

DTU 42.1

Classification des produits : NF T 36-005

Gipse und Isolatoren

DTU 26.1 Enduits aux mortiers de ciments, de chaux et de mélange plâtre et chaux aérienne

DTU 25.1 Enduits intérieurs en plâtre

DTU 25.42 (Norme NF P 72-204) Ouvrages de doublages en complexes plaques de plâtre isolant

DTU 25.31 (Norme NFP 72-202) Ouvrages en carreaux de plâtres

DTU 25.41 (Norme NF P 72-203) Ouvrages en plaques de parement de plâtre

DTU 27.2 (Norme NFP 15-203) Revêtement par projection de produits pateux

DTU 20.1 (NF P 10-202) Parois et murs en maçonnerie

DTU 26.2 Chapes et dalles à base de Liants hydroliques

DTU 52.1 Revêtements de sol scellés

DTU 65.8 Planchers chauffant à eau chaude

DTU 23.1 (NF P 18-210) Parois et murs en béton banché

DTU 43.1 Etanchéité des toitures terrasses

Norme NF B 12-301 Gypse et Plâtre

Norme NF P 72-302 Plaques de plâtres cartonnées

Norme NF P 72-301 Carreaux de plâtre

Norme NF P 72-321 Liants, colles et colle de blocage à base de plâtre

Norme NF P 72-322 Mortier adhésif à base de plâtre pour complexe d'isolation.

NF C 15-160 Installation pour la production et l'utilisation du rayon X

Klempnerarbeiten

DTU 60 Plomberie

Müllschlucker / Mülltonnen

DTU 63 Vides Ordures

Abwasserreinigung

DTU 64 Assainissement

Heizung

DTU 65 Chauffage

Kühlung

DTU 67 Réfrigération

Be- und Entlüftung

DTU 68 Ventilation

Elektroinstallationen

DTU 70 Installations électriques

Fahrstühle

DTU 75 Ascenceurs

Kücheneinrichtung

DTU 90 Équipement de cuisine

Mörtel, Klebstoffe und Beschichtungen

Norme NF P18-840 - Réparations de surface du béton durci

Norme NF P61-202 - Revêtements de sols scellés - DTU 52.1 - Travaux de bâtiment - Revêtements de sols scellés - Partie 1 : cahier des clauses techniques - Partie 2 : cahier des clauses spéciales (référence commerciale des parties 1 et 2 du DTU 52.1)

Norme NF B12-301 - Plâtre gros de construction

Norme NF P15-311 - Chaux de construction

Norme NF P13-301 - Briques

Norme XP P13-305 - Briques

Norme NF P14-301 - Blocs de béton

Norme NF P14-304 - Blocs de béton

Norme NF P14-306 - Blocs de béton cellulaire autoclavés

Norme NF T30-700 type 2 Peintures - Revêtements plastiques épais

Norme NF P84-403 classe D3 Façades - Revêtements à base de polymères utilisés en réfection des façades en service

FD T 30-808

Norme NF T36-005 - Peintures et vernis. Classification des peintures, des vernis et des produits connexes

Norme NF P18-870 - "Collage Structural"

Norme P18-821 - Produits de calage et scellement à base de liants hydrauliques

Norme T 30-808 - Revêtements minéraux, revêtements organiques.

Norme NF P 10-202

Zement, Kalk und andere Bindemittel

Norme NF P 15-301

Norme NF P 15-317 (Prise Mer)

Norme NF P 15-318

Norme NF P 15-319 (Eaux sulfatées)

Norme EN 197-1

Norme NF EN 459-1

XP P 18-305

Norme NF P 15-307

NF P 15-315 et Fascicule d'emploi P 15-316

NF P 15-316

Fiche de données de sécurité des ciments courants.

Fiche de données de sécurité des chaux de construction

Fiche de données de sécurité du ciment à maçonner

Fiche de données de sécurité des liants hydrauliques routiers

(Quelle: Internetrecherche vom 25.01.08, www.icab.fr).

Weiterführende Studien, Literatur und Informationen zu den Themen Brandschutz, Beton, Euronorm, Harmonisierung usw. z.B. auch unter:

www.baufachinformation.de.

www.irb.fraunhofer.de

9.11.2 Unterschiedliche Bauverfahren und Baugepflogenheiten in den Niederlanden

Dem Umstand, dass zunehmend deutsche Bauunternehmen in den Niederlanden Bauleistungen erbringen, trägt eine Untersuchung Rechnung, die in 2006 durch das nie-

derländische „Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer“ (VROM, zu übersetzen mit: Ministerium für Wohnungswesen, Raumordnung und Umwelt) erstellt wurde und den Titel „Bouwen door Duitse aannemers in Nederland – Een onderzoek of wordt voldaan aan de Nederlandse wet- en regelgeving“ (Bauen durch deutsche Unternehmer in den Niederlanden – Eine Untersuchung der Einhaltung niederländischer Gesetze und Verordnungen) trägt.

Hierbei wurde festgestellt:

„Die Untersuchung zeigt, dass die deutschen Bauunternehmer weitgehend den niederländischen Gesetzen und Verordnungen folgen. Hierin unterscheiden sie sich nur wenig von ihren niederländischen Kollegen.“ (*Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer (Hrsg.): Bouwen door Duitse aannemers in Nederland – Een onderzoek of wordt voldaan aan de Nederlandse wet- en regelgeving. VROM 6344. Groningen, 2006 S. 26*).

Allerdings wurden auch zahlreiche „Fallstricke“ für deutsche Bauunternehmen lokalisiert und in einem Merkblatt zusammengefasst, damit beispielhaft einige unterschiedliche Baubestimmungen, Bauverfahren und Baugepflogenheiten kenntlich gemacht werden und somit einem Verstoß gegen dieselben vorgebeugt wird. (*Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer (Hrsg.): Informationsbulletin für deutsche Bauunternehmen in den Niederlanden. VROM 6358. Groningen, 2006*).

Die Inhalte betreffen dabei:

Regelungen zum Wohnungsbau

Grundsätzlich ist entsprechend den Regelwerken des niederländischen Wohnungsbaugesetzes („Woningwet“) zu bauen; entsprechende Kontrollen werden von den zuständigen Behörden durchgeführt. Ergänzend bzw. erläuternd zum Wohnungsbaugesetz existieren eine Reihe von Erlassen, die konkretisierende Vorschriften enthalten, z.B.:

- Der Bauerlass („Bouwbesluit“), der insbesondere Vorschriften enthält, die gewährleisten, dass ein Gebäude sicher und benutzbar ist und dass von ihm keine Gefahren für die Gesundheit – z.B. durch schlechte Belüftung oder zu wenig Tageslicht – ausgehen. Diese Vorschriften enthalten keine Angaben über anzuwendende Bauverfahren, sondern geben Normen – sog. Leistungsanforderungen – vor.
- Der Erlass über genehmigungsfreie Bauten und Bauten mit vereinfachter Genehmigungspflicht („Besluit bouwvergunningvrije en licht bouwvergunningplichtige bouwwerken“), der angibt, wann Bauwerke baugenehmigungsfrei sind, bzw. wann eine vereinfachte Baugenehmigung erforderlich ist.

- Der Erlass über die Anforderungen an den Baugenehmigungsantrag („Besluit indieningsvereisten aanvraag bouwvergunning“), der beschreibt, wie ein Baugenehmigungsantrag eingereicht werden muss.

Durch den Bauherrn oder den Bauunternehmer ist im Rahmen des Baugenehmigungsverfahrens zu klären, ob die Errichtung der geplanten baulichen Anlage am betreffenden Standort erlaubt ist und welche speziellen Vorschriften zu berücksichtigen sind, bzw. ob eine sich aus dem Flächennutzungsplan („Bestemmingsplan“ evtl. ergebende Baubeschränkung aufgehoben werden kann. Während des Baufortschritts erfolgt eine Baustellenkontrolle durch die Kommune; hierbei wird u. a. geprüft, ob entsprechend der erteilten Baugenehmigung gebaut wird.

Isolierung des Fundaments

In Deutschland wird eine Isolierung üblicherweise auf der Fundamentoberseite bzw. der Oberseite des Erdgeschossbodens angebracht („kaltes Fundament“), wobei Betonbalken und -fußboden direkt auf dem Erdreich bzw. einer Folie oder Sauberkeitsschicht ruhen.

Wegen des in den Niederlanden verbreiteten Bauens mit einem „Kriechkeller“ sehen die dortigen Baubestimmungen vor, dass die Gebäudeaußenhaut in einem gewissen Grad isoliert sein muss. Damit das „kalte Fundament“ diesen Anforderungen genügt, können u. a. Hohlziegel oder Schaumglassteine unter der Hinterschale angebracht werden. Auf diese Weise wird verhindert, dass die Kälte über die Bodenplatte zur Hintermauerschale durchschlägt. Auf der Gebäudeaußenseite lauten die Anforderungen an die thermische Isolierung des Fundaments:

- Die Außendämmung (einschl. Erdgeschossboden) von Aufenthaltsbereich und Toilettenraum bzw. Badezimmer muss einen Wärmewiderstand von mindestens 2,5 m²K/W haben (NEN 1068, Art. 5.2, Abs. 1, Bouwbesluit 2003).
- Fenster, Türen und Zargen und damit gleichzusetzende Bauelemente, die sich in der Fassade befinden, müssen einen Wärmedurchgangskoeffizienten von höchstens 4,3 W/m²K haben.
- Der Energieleistungskoeffizient darf seit dem 1. Januar 2006 für Wohnhäuser nicht mehr als 0,8 betragen.

Auf der Gebäudeinnenseite lautet die Forderung: die Außendämmung (einschl. Erdgeschossboden) darf an der Seite, die an den Aufenthaltsbereich und die anderen Räume grenzt, keinen f-Faktor unter 0,65 haben (f-Faktor = Faktor der Temperatur der Innenoberfläche).

Belüftung

In Deutschland sieht man im Normalfall Drehkippenster zur Belüftung vor, in den Niederlanden ist dagegen eine ständige Frischluftzufuhr vorgeschrieben.

Dies ist u. a. mit Hilfe von Belüftungsgittern, Dreh- oder Schiebefenstern, Klapp- oder Kippenstern Klappen usw. möglich. Weitere Anforderungen an Fenster betreffen z.B., dass sie in mehreren Stellungen einrasten können müssen, sodass also nicht nur die Stellungen geöffnet oder geschlossen, sondern weitere Zwischenstellungen existieren. Außerdem müssen die Fenster höheren Komfortanforderungen genügen und z.B. Luftzug verhindern – Drehkippenster können diese Anforderungen meist nicht erfüllen.

So fordert z.B. Art. 3.50 des Bouwbesluit 2003 hinsichtlich der Regulierbarkeit, dass die Luftzufuhr vom Nutzer der Räume im Bereich 0 % bis 25 % der Kapazität regulierbar sein muss, wobei die Ermittlung der Kapazität ebenfalls geregelt ist (Art. 3.48 Bouwbesluit 2003). Die Belüftungsvorrichtung lässt in Nullstellung nicht mehr als 10 % der Kapazität durch. Zur Feinregulierung muss es wenigstens zwei weitere einstellbare Stellungen geben, die sich voneinander mindestens durch eine Kapazitätsdifferenz von 10 % unterscheiden. Der Luftvolumenstrom durch eine selbsttätige Belüftungsvorrichtung darf bei einer Druckdifferenz zwischen 1 Pa und 25 Pa nicht um mehr als 20 % von der normalen Kapazität abweichen.

Die Forderung, dass die Frischluftzufuhr in einem Teil des Aufenthaltsbereiches, in dem Menschen leben, keine Luftgeschwindigkeiten über 0,2 m/s verursachen darf, ist dagegen in Art. 3.49 Bouwbesluit 2003 geregelt.

Dachrinnen

In Deutschland werden oft halbrunde Dachrinnen aus Kupferblech verwendet, die in den Niederlanden als „Mastgoot“ bezeichnet werden. Die Niederschlagskapazität, die diese Rinnen aufnehmen können, reicht nicht immer aus, um den niederländischen Bestimmungen zu genügen, die für Dachrinnen und Regenwasserabfuhr eine Kapazität auf der Grundlage einer Niederschlagsmenge von mindestens 300 l/s*ha vorschreiben. In Abhängigkeit der Rinnenform (Kasterrinne / bakgoot, halbkreisförmige Rinne / mastgoot oder V-förmige Rinne / overhoek goot) ist daher in einem Berechnungsverfahren und auf der Grundlage des Bemessungsniederschlags die erforderliche Mindestgröße zu ermitteln, damit die entsprechende Norm NEN 3215 eingehalten wird.

Tür- und Schwellenhöhen

In Deutschland schreiben Normen für die Breite von Innentüren 0,80 m und für die Breite von Außentüren 0,90 m vor. Für Türhöhen gibt es keine Normvorschriften, die deutschen Standardtüren sind oft nicht höher als 2,25 m. In den Niederlanden müssen Innen- und Eingangstüren mindestens 0,85 m breit und 2,30 m hoch sein. Während es in Deutschland keine Vorschriften zur Schwellenhöhe gibt, dürfen Schwellen von Eingangstüren in den Niederlanden eine Höhe von 2,0 cm nicht überschreiten – wobei Gartentüren und Türen zu einem Schuppen nicht als Eingangstüren gelten.

9.12 Abbildungsverzeichnis

- Abbildung 1: Europäische Union – Investitionen im Bauwesen, Grafik: FIEC Die Bautätigkeit in Europa Jahresbericht 2007, Seite 8
- Abbildung 2: Europäische Union – Bau Laufende Preise in Mrd. €, Grafik: FIEC Die Bautätigkeit in Europa Jahresbericht 2007, Seite 10
- Abbildung 3: Europäische Union – Wohnungsneubau Reale Veränderungsrate, Grafik: FIEC Die Bautätigkeit in Europa Jahresbericht 2007, Seite 14
- Abbildung 4: Europäische Union – Renovierung und Unterhaltung Reale Veränderungsrate, Grafik: FIEC Die Bautätigkeit in Europa Jahresbericht 2007, Seite 15
- Abbildung 5: Europäische Union – Nichtwohnbau Reale Veränderungsrate, Grafik: FIEC Die Bautätigkeit in Europa Jahresbericht 2007, Seite 17
- Abbildung 6: Deutschland – Investitionen im Bauwesen, Grafik: FIEC Die Bautätigkeit in Europa Jahresbericht 2007, Seite 42
- Abbildung 7: Frankreich – Investitionen im Bauwesen, Grafik: FIEC Die Bautätigkeit in Europa Jahresbericht 2007, Seite 60
- Abbildung 8: INSEE Statistisches Amt Frankreich 28.01.08: Bausektor, Auftragslage nach Meinung der Unternehmen
- Abbildung 9: INSEE Statistisches Amt Frankreich 29.01.08: Wachstumsaussichten Immobilienmarkt
- Abbildung 10: INSEE Statistisches Amt Frankreich 29.01.08: Anzahl neuer Bauprojekte
- Abbildung 11: INSEE Statistisches Amt Frankreich 29.01.08: Umsatz neuer Wohnungsmarkt
- Abbildung 12: Frankreich Handelspartner und Hauptlieferländer, Grafik: bfai, „Wirtschaftstrends Frankreich 2007/2008“, November 2007, Seite 7
- Abbildung 13: Großbritannien – Investitionen im Bauwesen, Grafik: FIEC Die Bautätigkeit in Europa, 2007, Seite 64
- Abbildung 14: Niederlande – Investitionen im Bauwesen, Grafik: FIEC Die Bautätigkeit in Europa, 2007, Seite 84
- Abbildung 15: KMU Definitionen und Schlüsselzahlen des Mittelstandes, Statistisches Bundesamt; Bundesagentur für Arbeit; Zentralverband des Deutschen Handwerks; Institut für Freie Berufe; Berechnungen des IfM Bonn, 08/2007

- Abbildung 16: KMU Schwellenwerte, Statistisches Bundesamt; Bundesagentur für Arbeit; Zentralverband des Deutschen Handwerks; Institut für Freie Berufe; Berechnungen des IfM Bonn, 08/2007
- Abbildung 17: Besonderheiten des „Traditionellen Auslandsbaus“, Grafik: Kulik, Reinhard, Auslandsbau, Internationales Bauen innerhalb und außerhalb Deutschlands, Kap. 6.1, Seite 157, Wiesbaden 2003
- ??Abbildung 18: Dokumente zur Baugenehmigung, Grafik: Hök, Götz-Sebastian, *Handbuch des Internationalen und Ausländischen Baurechts*, Kap. 10, § 33, Rdnr. 234, Heidelberg 2005
- Abbildung 19: Décennale und ihre Absicherung -, Grafik: Kulik, Reinhard, Auslandsbau – Internationales Bauen innerhalb und außerhalb Deutschlands, Kap. 3.4.4, Seite 67, Wiesbaden 2003
- Abbildung 20: Steuersätze in Deutschland und Frankreich
- Abbildung 21: Überblick über das französische Vergabe- und Vertragsrecht, Grafik: Kulik, Reinhard, Auslandsbau, Internationales Bauen innerhalb und außerhalb Deutschlands, Kap. 5.2.5, Seite 135, Wiesbaden 2003
- Abbildung 22: AFNOR-Vertragsbedingungen, Hök, Götz-Sebastian, *Handbuch des Internationalen und Ausländischen Baurechts*, Kap. 10, § 33, Rdnr. 102, Heidelberg 2005
- Abbildung 23: Ablauf des Zulassungsverfahrens im Sinne der Bauproduktenrichtlinie, Grafik: Internet vom 25.01.08, www.dibt.de
- Abbildung 24: Grundstruktur im französischen Bauwesen , Grafik: R. Kulik, R. Auslandsbau, Internationales Bauen innerhalb und außerhalb Deutschlands, Kap. 3.4.1, Seite 61, Wiesbaden 2003
- Abbildung 25: Hauptbeteiligte bei einem Bauprojekt, Grafik: Kulik, Reinhard, Auslandsbau, Internationales Bauen innerhalb und außerhalb Deutschlands, Kap. 3.4.3, Seite 64, Wiesbaden 2003
- Abbildung 26: Erweiterte Struktur und Beteiligte, Grafik: Kulik, Reinhard, Auslandsbau, Internationales Bauen innerhalb und außerhalb Deutschlands, Kap. 3.4.4, Seite 65, Wiesbaden 2003, Übersicht der Struktur aller Baubeteiligten bei der Durchführung eines genehmigungspflichtigen großen Bauvorhabens
- Abbildung 27: Französisches Vergaberecht, Auftraggebertypen und Vergabevor-

- schriften, Grafik: Kulik, Reinhard, Auslandsbau – Internationales Bauen innerhalb und außerhalb Deutschlands, Kap. 4.5.1, Seite 83, Wiesbaden 2003
- Abbildung 28: Gegenüberstellung der deutschen und französischen Vergabearten, Grafik: Kulik, Reinhard, Auslandsbau – Internationales Bauen innerhalb und außerhalb Deutschlands, Kap. 4.5.2, Seite 85, Wiesbaden 2003
 - Abbildung 29: Infofächer aus dem Projekt des finnischen regionalen Berufsausbildungszentrums „Keuda“, Bild 1: Einzelne Handwerkszeuge
 - Abbildung 30: Infofächer aus dem Projekt des finnischen regionalen Berufsausbildungszentrums „Keuda“, Bild 2: Umfangsdarstellung
 - Abbildung 31: europass-Zeugnis Erläuterung „Beton- und Stahlbetonbauer(in)“
 - Abbildung 32: europass-Zeugnis Erläuterung „Baugeräteführer(in)“
 - Abbildung 33: Handlungskonzepte zum erfolgreichen Bauen im Ausland, Institut für Bauforschung e.V., Hannover
 - Abbildung 34: Interkulturelle Kompetenz, Barmeyer, Christoph I., Mentalitätsunterschiede und Marktchancen im Frankreichgeschäft – Zur interkulturellen Kommunikation im Handwerk, Studie und Handbuch, III, Kap. 10.2, Seite 261, St. Ingbert 2000

9.13 Literaturverzeichnis

Arntz, Helmut, Reibold-Rolinger, Manuela, „Auswertung des Bauvertragsrechts ausgewählter europäischer Länder“ (Materialsammlung), Bauherren Schutz Bund e.V., November 2006

Austermeier, Ludwig, „Analyse & Prognose“ in Bauwirtschaftlicher Bericht 2007/2008 vom Zentralverband Deutsches Baugewerbe ZDB, Berlin, Februar 2008

Barmeyer, Christoph I., „Mentalitätsunterschiede und Marktchancen im Frankreichgeschäft - Zur interkulturellen Kommunikation im Handwerk“ (mit Schwerpunkt Saarland/Lothringen), Studie und Bandbuch, St. Ingbert 2000

Bayern Handwerk International (Hrsg.): „Neue Märkte für das Handwerk“. Nürnberg 2004

Brogner Morabito & Condamy, Hartmann, David, Paris, Vortrag auf der Veranstaltung des Deutschen Stahlbauverbandes „Französisches und deutsches Vergabe- und Baurecht“, 29.06.2007, Karlsruhe

Bundesagentur für Außenwirtschaft (Hrsg.): „Branche kompakt Niederlande Bauwirtschaft“. Köln, 2007.

Bundesagentur für Außenwirtschaft (Hrsg.): „Branche kompakt Vereinigtes Königreich Bauwirtschaft“. Köln, 2007.

Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai), Datenbank: Länder und Märkte „Deutsche Handwerker entdecken Marktchancen in Frankreich“ von Axel Simer, 28.12.2005

Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai), Datenbank: Länder und Märkte „Frankreichs Bauwirtschaft importiert kräftig“, 03.01.08

Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai), Datenbank: Länder und Märkte „Branche kompakt – Bauwirtschaft – Frankreich, 2007, Stand 21.01.2008

Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai), Datenbank: Länder und Märkte „Wirtschaftstrends Frankreich 2007/2008“ November 2007

Bundesagentur für Außenwirtschaft (Hrsg.): „Olympische Spiele London 2012“. Köln,

2007.

Bundesagentur für Außenwirtschaft (Hrsg.): „Recht kompakt Großbritannien“. Köln, 2007.

Bundesagentur für Außenwirtschaft (Hrsg.): „Wirtschaftsdaten kompakt Vereinigtes Königreich Großbritannien und Nordirland“. Köln, 2007.

Bundesagentur für Außenwirtschaft (Hrsg.): „Verhandlungspraxis kompakt Großbritannien“. Köln, 2006.

Bundesagentur für Außenwirtschaft (Hrsg.): „Wirtschaftstrends Niederlande Jahreswechsel 2007/08“. Köln, 2007.

Bundesagentur für Außenwirtschaft (Hrsg.): „Wirtschaftstrends Vereinigtes Königreich Jahreswechsel 2007/08“. Köln, 2007.

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, Dokumentation Nr. 569, Zentralverband des Deutschen Handwerks, „Anerkennung handwerklicher Berufsqualifikationen nach der EU-Anerkennungsrichtlinie“, Februar 2008, Quelle:
<http://www.bmwi.de/BMWi/Navigation/Service/publikationen,did=239456.html>.

Business Network Switzerland, Newsletter 05. Dezember 2007

Deutsch-Niederländische Handelskammer: „Wirtschaftsprofil Niederlande“. Den Haag, ohne Jahresangabe

Deutsch-Niederländische Handelskammer: „Bauen in den Niederlanden“. Seminarunterlage zum gleichnamigen Workshop in Düsseldorf, 01.04.2008

Deutsche Verbindungsstelle Krankenkasse – Ausland (DVKA), Broschüre: Arbeiten in Frankreich, Informationen zur Sozialversicherung, DVKA, 06/2004

Deutscher Industrie- und Handelskammertag: „Giong International“ Berlin, 2006

Dreischmeier, Jens März 2005, „Interkulturelles Training am Beispiel Frankreichs“, Diplomica GmbH, zitiert als Diplomarbeit / Hamburg:
<http://www.diplom.de/katalog/arbeit/8710>

Euro Info Centre Stuttgart, Exportoffensive Handwerk, Länderinformation Frankreich, Stand Februar 2007

FIEC Fédération de l'Industrie Européenne de la Construction / Verband der Europäischen Bauwirtschaft, „Die Bautätigkeit in Europa Jahresbericht 2007“

Hök, Götz-Sebastian, „Handbuch des Internationalen und Ausländischen Baurechts“, Heidelberg 2005

Hök, G.-S.: „Baumängel und Verjährung in Frankreich“, aus <http://www.dr-hoek.de/beitrag.asp?t=Baumaengel-Verjaehrung>, Stand 17.01.2008

Hök, G.-S.: „Immobilienkauf in Frankreich“, www.finanztip.de/i/frankreich/Immobilienkauf-in-Frankeich.htm, Stand 13.02.2008

Ilmarinen, J., Tempel, J., Arbeitsfähigkeit 2010, Hamburg 2002

Informatonsdienst des Instituts der deutschen Wirtschaft – iwd, Köln, Ausgabe Nr. 24 vom 14.06.2007, „Frankreich: Große Aufgaben für den Präsidenten“

Institut für Technik der Betriebsführung: „Exportieren Sie Ihren Erfolg“, Seminarvortrag für Inhaber und Führungskräfte kleiner und mittlerer Unternehmen zum Ausbau der Dienstleistungs- und Internationalisierungskompetenz, Juli/September 2007

Institut für Technik der Betriebsführung: „Internationale Zusammenarbeit“, Dokumentation im Rahmend er Internationalen Handwerks-Messe München, 2006

Kehlenbach, F.: „Deutsche Bauindustrie expandiert in internationalen Wachstumsmärkten“, in: Baumarkt + Bauwirtschaft, 12/2007

Kehlenbach, F.: „Internationaler Baumarkt auf Wachstumskurs“, in: Baumarkt + Bauwirtschaft, 12/2005

kfw Bankengruppe (Hrsg.): „Die Globalisierung des Mittelstandes – Chancen und Risi-

ken“ Frankfurt, 2006

Kirchoff, H.: „Voraussetzungen für das funktionieren grenzüberschreitender Kooperationen zwischen Unternehmen“. Seminarunterlage zum gleichnamigen Seminar in Roermond, 28.04.2006

Klein, Hans-Michael, „Cross Culture - Benimm im Ausland - Internationale Businessetikette“, Länderbesonderheiten, Cornelsen Verlag, Berlin 2004

Koller-van Delden, Martin, www.melcherslaw.com, „Rechtliche Grundlagen, Vertragsanbahnung, Vertragsschluss und -inhalt“, Vortrag beim Bundesverband der deutschen Fertighaushersteller - Exportforum Frankreich, 22.05.2007, Bad Honnef

Kreishandwerkerschaft Borken/EU-Referat (Hrsg.): „Der Baumarkt in den Niederlanden“. Borken, 2004

Kreishandwerkerschaft Borken/EU-Referat (Hrsg.): „Niederlassung in den Niederlanden“. Borken, 2004

Kreishandwerkerschaft Borken/EU-Referat (Hrsg.): „Öffentliche Ausschreibungen in Deutschland und in den Niederlanden“. Borken, 2004

Kulick, Reinhard, „Auslandsbau – Internationales Bauen innerhalb und außerhalb Deutschlands“, Wiesbaden 2003

Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks (Hrsg.): „Fit für das Auslandsgeschäft“. Düsseldorf, 2003

Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks (Hrsg.): „Handwerk ist grenzenlos“. Düsseldorf, 2005

Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks (Hrsg.): „Handwerk Länder-Merkblatt Arbeiten in Großbritannien“. Düsseldorf, 2007

Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks (Hrsg.): „Handwerk Länder-Merkblatt Arbeiten in den Niederlanden“. Düsseldorf, 2007

Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks (Hrsg.):

„Mut zur Strategie“. Düsseldorf, 2008

Lentonel, Albert, Paris/Frankreich auf dem deutschen Baugewerbetag 2007, Berlin 8. November 2007, „Bauen in Europa. Bauen in Deutschland: Was wir von unseren Nachbarn lernen können.“

Loewenstein, Hans-Hartwig, Statement zum Jahresauftakt-Presskonferenz am 12.02.08 in Berlin, RKW Informationen Bau-Rationalisierung, ibr März 2008.

Ministerie van VROM (Hrsg.): „Bouwen door Duitse aannemers in Nederland“. Groningen 2006

Ministerium der Finanzen des Landes Rheinland-Pfalz/VHV Vereinigte Haftpflichtversicherung V.a.G., „Arbeitshilfe für Bauwirtschaft, Handwerk und Planer“, Oktober 1999

Müller, Klaus, „Auslandgeschäfte im Handwerk“, Studie, Band 76, aus der Reihe Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien, herausgegeben vom ifh Volkswirtschaftliches Institut für Mittelstand und Handwerk, Universität Göttingen, Duderstadt 2008

Nationale Agentur Bildung für Europa beim Bundesinstitut für Berufsbildung (Hrsg.): „Marktchancen sichern“. Bonn, 2008

Oswald, Katrin, Oswald, Rainer, Abel, Ruth, Kostengünstiges Bauen durch die Anwendung ausländischer Bauweisen, Abschlussbericht, Bau- und Wohnforschung, 1998 Fraunhofer IRB Verlag

Pfeiffer, Martin, „Planen und Bauen für deutsche KMU-Bauunternehmen im grenznahen europäischen Ausland – bau-, versicherungsrechtliche und technische Aspekte“, Vortragsveranstaltung im Rahmen der VHV-Winterseminare 2007, Heiligenblut 2007

RKW Nord West (Hrsg.): „Aktiv werden auf europäischen Märkten“. Düsseldorf, 2005
Reef, J.: „Verhandeln mit Niederländern“. Seminarunterlage zum gleichnamigen Workshop. Düsseldorf, 21.09.2006

Rehfeld, Dieter/Butzin, Anna, „Innovationsbiographien in der Bauwirtschaft“ Zwischenbericht, Gelsenkirchen, Institut Arbeit und Technik 2007

Rupprecht-Stroell, Birgit, „Auslands-Knigge - Weltweit richtig auftreten - Überzeugen mit Stil“, Gräfe & Unzer Verlag, München 2002

Schellenberg, Monika/Buggenhagen, Hans J., Lernen im Bauprozess, Technisches Institut für Aus- und Weiterbildung – 2007, Dr.-Ing. Paul Christiani GmbH & Co KG

Schulz, A.: „Internationalisierung von kleinen und mittleren Unternehmen“. Eschborn, 2005

Steyer, Gerhard, „Grenzüberschreitendes Bauen – am Beispiel Frankreich“, Quelle: [www.vhv.de/web/Gewerbe/VHV - Ihr Bauspezialversicherer/Verbands- und Kooperationsmanagement/pdf/Artikelgrenzueberschreitbauen.pdf](http://www.vhv.de/web/Gewerbe/VHV_-_Ihr_Bauspezialversicherer/Verbands-und_Kooperationsmanagement/pdf/Artikelgrenzueberschreitbauen.pdf), Stand 17.01.2008

Verbände der Bauwirtschaft Südbaden, Merkblatt: „Arbeiten in Frankreich“, Stand September 2007

Westdeutscher Handwerkskammertag (Hrsg.): „euregiofit – Betriebspraktikum in den Niederlanden“. Düsseldorf, ohne Jahresangabe.

Westdeutscher Handwerkskammertag (Hrsg.): „Tipps zur interkulturellen Vorbereitung auf ein berufliches Auslandspraktikum in Großbritannien“. Düsseldorf, ohne Jahresangabe.

Westdeutscher Handwerkskammertag (Hrsg.): „Zusatzqualifikation Europaassistent/-in im Handwerk“. Düsseldorf, ohne Jahresangabe.

Wodetzki, René, deutsch-französische Handelskammer, Vortrag vom 22.05.2007 beim BDF-Exportforum Frankreich (Veranstaltung des Bundesverbandes Deutscher Fertighausbau e.V.) in Bad Honnef

Zentralverband des Deutschen Handwerks (Hrsg.): „Auslandsaktivitäten von Handwerksbetrieben“. Berlin, 2000