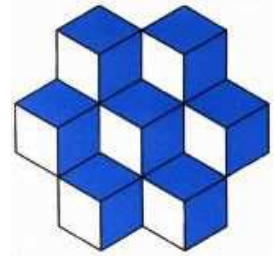


BAUGEWERBLICHE VERBÄNDE

BAUGEWERBE-VERBAND NORDRHEIN
DACHDECKER-VERBAND NORDRHEIN
DEUTSCHER AUSLANDSBAU-VERBAND E. V.
FACHVERBAND AUSBAU UND FASSADE NRW
STRASSEN- UND TIEFBAU-VERBAND NORDRHEIN-WESTFALEN
ZIMMERER- UND HOLZBAU-VERBAND NORDRHEIN



Kontakt: Harald Siebert
Graf-Recke-Str.43
40239 Düsseldorf
Tel.: 0211/91429-18
h.siebert@bgv-nrw.de

Gerd Müller bei Fachgespräch zur Entwicklungszusammenarbeit

Fluchtgründe bekämpfen, Geld verdienen: Minister-Lob für Ansatz des Baugewerbes

Düsseldorf. Wie kann man die entwicklungspolitischen Rahmenbedingungen verbessern und mehr mittelständische Unternehmen einbeziehen? Anregungen für diese Frage haben Gerd Müller, Bundesminister für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung, und die Düsseldorfer CDU-Bundestagsabgeordnete Sylvia Pantel bei einem Fachgespräch gesucht. Mit dabei waren als Vertreter der Baugewerblichen Verbände (BGV) und des Deutschen Auslandsbau-Verbands Heinz G. Rittmann und Ingo Reifgerste sowie der Geschäftsführer der Unternehmensgruppe Lupp aus dem hessischen Nidda, Matthias Kaufmann. Sie führt gerade ein größeres Bauprojekt in Sierra Leone durch - zum wiederholten Mal unterstützt vom Auslandsbau-Verband. Müllers Lob: „Sie sind genau am richtigen Punkt aktiv!“

Der Minister, der noch in der vergangenen Woche in Ostafrika gewesen war, wollte bei dem Treffen mit in der Entwicklungszusammenarbeit engagierten Vertretern der Wirtschaft und von Privatorganisationen über deren „Erfahrungen und ihre Wünsche“ diskutieren. Von der Veranstaltung werde er „viel an Praxis mitnehmen“, meinte er. Mit Pantel stimmte Müller überein, es gehe um eine globale Verantwortung, aktuell aber auch immer wieder darum, Gründe für eine Flucht nach Europa zu mindern. An mehreren Beispielen verwies er auf das Bevölkerungswachstum in Afrika. „Diese vielen Millionen Menschen brauchen Wohnungen, Bildung, medizinische Versorgung, Infrastruktur. Bei alledem müssen wir, die auf der Sonnenseite leben, Unterstützung leisten.“

Rittmann und Reifgerste erläuterten die Arbeit der BGV und speziell des Auslandsbau-Verbands. Fachwissen, Erfahrung und Kontakte sind deren wichtigstes „Kapital“, um das Auslandsengagement deutscher Bauunternehmen zu befördern. Seit zehn Jahren ist der DABV bundesweit aktiv. Den Schwerpunkt bildet Afrika südlich der Sahara. Dass der Verband dort zugleich Entwicklungsimpulse setzt, beschreibt der geschäftsführende Vorstand Rittmann so: „Die lokalen Unternehmen, mit denen sich unsere Firmen zusammenschließen, und ihre Mitarbeiter profitie-

PRESSEINFORMATION

ren vom Know-how-Transfer im betriebswirtschaftlichen ebenso wie im baupraktischen Bereich. Damit fahren wir ganz bewusst einen anderen Ansatz als Wettbewerber, die lediglich Aufträge an Land ziehen und sie mit Personal und Material aus dem Stammland abarbeiten.“

Afrika wird von vielen Entwicklungs-Experten als Kontinent mit großen Zukunftschancen beschrieben. Politik und Wirtschaft tun also gut daran, sich dort weiterhin zu engagieren. Ein Beispiel dafür und auch für die erfolgreiche Kooperation mit den BGV und dem DABV gibt die Unternehmensgruppe Lupp. Der Mittelständler hat in mehr als 30 Jahren Auslandserfahrung unter anderem Hotels, Shopping Malls, Straßen, Hafenanlagen, Brücken, Botschaften und Appartementkomplexe realisiert.

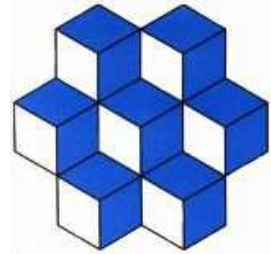
Auch in den westafrikanischen Staaten Sierra Leone und Liberia hat das Unternehmen jüngst Joint Ventures mit lokalen Partnern geschlossen. „Mit tatkräftiger Unterstützung des Auslandsbau-Verbands haben wir dort Firmen besucht, viele Gespräche geführt und letztendlich in Sierra Leone die größte lokale Baufirma als Partner für Aktivitäten gewinnen können“, schildert Geschäftsführer Kaufmann die Anfänge der aktuellen Projekte. Er bestätigt, dass es eine der zentralen Aufgaben für ein ausländisches Unternehmen, das in Afrika aktiv werden will, ist, dort seriöse Partner zu identifizieren. „Nur so sind die Herausforderungen zu lösen. Ich denke vor allem an die Materialbeschaffung, die Importverzollung oder die Einstellung von lokalem Personal.“ Nach der Gründung einer gemeinsamen Firma ging man an die Projektakquise. Sie hat inzwischen einen ersten großen Auftrag im Bereich Hochbau gebracht: die Renovierung eines von zwei Verwaltungsgebäuden der Zentralbank in der Hauptstadt Freetown. Es geht dabei um die Entkernung und Renovierung eines elfgeschossigen Bürotrakts sowie um die Erneuerung der Fassade für etwa 6,5 Millionen US-Dollar. Kaufmanns Zwischenfazit: „Ohne den Auslandsbau-Verband, der uns mit seinem Know-how und seinen Netzwerken beim Markteintritt schnell und zielgerichtet vorangebracht hat, wären wir noch längst nicht so weit.“ Neben der Kooperation mit lokalen Partnern legt der DABV großen Wert auf die Identifikation international sicher finanzierter Projekte. Nur so könne das nicht zu leugnende Risiko des Auslandsengagements für die deutschen Mittelständler überschaubar gehalten werden, unterstreicht DABV-Vorsitzender Ingo Reifgerste.

PI 04/2016

Die Baugewerblichen Verbände als Stimme des Bau- und Ausbaugewerbes

Die Baugewerblichen Verbände vertreten als Dachorganisation von sechs Verbänden aus dem Bau- und Ausbaugewerbe, darunter der Deutsche Auslandsbau-Verband (DABV), die Interessen von etwa 5.000 mittelständischen Unternehmen NRW mit etwa 55.000 Mitarbeitern gegenüber Politik, Wirtschaft und Öffentlichkeit. Sie bieten zudem als Dienstleister umfassenden Service und Beratung für die Betriebe. In den ehrenamtlichen Gremien der Verbände engagieren sich gewählte Vertreterinnen und Vertreter der Unternehmer.

Das Baugewerbe stellt den bedeutendsten Handwerksbereich dar. Bei den zentralen wirtschaftlichen Kennziffern übertrifft es in NRW zudem die Bauindustrie sehr deutlich - bei Betriebs-, Mitarbeiter- und Umsatzzahlen um den Faktor 3, bei den Auszubildenden um den Faktor 6.



PRESSEINFORMATION