

Ländervergleich Beteiligungschancen

Vergleichen Sie hier die Beteiligungschancen für deutsche Unternehmen in ausgewählten Zielmärkten. Mit Hilfe der Suchfilter am rechten Seitenrand können Sie Länder hinzufügen oder abwählen und den Ländervergleich individuell auf Ihre Zielmärkte einschränken.

Übersicht

[Argentinien will mehr Projekte an Generalunternehmer vergeben](#)

[China: Einheimische Firmen dominieren, deutsche als Zulieferer aktiv](#)

[Deutsche als Zulieferer für indonesische Infrastrukturprojekte](#)

[Frankreich: Beteiligung an Ausschreibungen oder Konsortien](#)

[Geberbeteiligung erhöht Chancen für deutsche Firmen in Kasachstan](#)

[Geschäftschancen bei Planung und Technologieausstattung in den Vereinigten Arabischen Emiraten](#)

[In Vietnam ist eine frühzeitige Marktsondierung unerlässlich](#)

[Indien: Unklare Vergabeprozesse; Chancen bei anspruchsvollen Vorhaben](#)

[Iran: Deutsche Expertise wird geschätzt](#)

[Nigeria: Chancen als Lieferanten und Unterauftragnehmer](#)

[Polen: Deutsche Unternehmen sind gern gesehene Konsortialpartner](#)

Rumänien: Hoher Beratungsbedarf von der Planung bis zur Implementierung

Spanien: Chancen bei Spezialaufträgen und Techniklieferungen

USA: Deutsche Zuliefererprodukte und Bauausrüstungen gefragt

Ägypten: Deutsche punkten bei Spezialaufgaben

18.05.2017

Argentinien will mehr Projekte an Generalunternehmer vergeben

Deutsche Bau- und Planungsunternehmen hatten sich in den vergangenen Jahren fast vollständig aus Argentinien zurückgezogen, werfen nun aber einen neuen Blick auf den aufstrebenden Markt. Chancen bieten sich in jedem Falle für Projektentwickler und Zulieferer. So kamen deutsche Windparkentwickler und Turbinenlieferanten im Zuge der ersten staatlichen Ausschreibung für den Ankauf von Strom aus erneuerbaren Energien gut ins Geschäft.

Ausländische Bauunternehmen werden meist nur projektbezogen aktiv, in der Regel in Konsortien mit lokalen Partnern. Eine Vielzahl von Projekten soll laut Angaben der Investitionsförderagentur AAIIC künftig an Generalunternehmer (Engineering, Procurement and Construction, EPC) vergeben werden, darunter mehrere Wasserkraftwerke, Hochspannungsleitungen, Wasser- und Kanalisierungsprojekte sowie der geplante Bau von Anlagen zur Energieerzeugung durch Müllverbrennung in Buenos Aires.

Die Macri-Regierung räumt der Transparenz bei Ausschreibungen einen sehr hohen Stellenwert ein. Das Modernisierungsministerium arbeitet an der vollständigen Digitalisierung aller Ausschreibungsverfahren. Schon jetzt veröffentlichen die wichtigsten Ministerien, Behörden und Staatsunternehmen ihre Ausschreibungen im Internet, wo die entsprechenden Unterlagen kostenlos abgerufen werden können:

- Informationen des [Modernisierungsministeriums](#) ▶ über laufende Ausschreibungen
- Informationen über die institutionellen Rahmenbedingungen [des öffentlichen Beschaffungswesens](#) ▶

Ein von der Regierung in Aussicht gestelltes Gesetz zur Erhöhung der Transparenz bei öffentlichen Aufträgen wurde bisher allerdings nicht auf den Weg gebracht. Dasselbe gilt für ein geplantes Gesetz zur Regelung der Lobbytätigkeit von Unternehmen. Die OECD rügt überdies, dass auch das Unternehmensstrafrecht noch nicht an die Anti-Korruptionsrichtlinien der OECD angepasst wurde. Ein entsprechendes Gesetz wird im Parlament aber derzeit diskutiert.

Text: Carl Moses

China: Einheimische Firmen dominieren, deutsche als Zulieferer aktiv

Die Federführung von EPC-Projekten (Engineering-Procurement-Construction) obliegt quasi ausschließlich lokalen Bauunternehmen oder Bauentwicklungsgesellschaften. Ausländische Firmen beschränken sich de facto auf Controlling und Beratung, da sie bei der Bauausführung zur engen Kooperation mit einem staatlichen lokalen Designinstitut gezwungen sind, das die - je nach Projekt - notwendige Lizenz hält. Die Kriterien für solche Lizenzen sind so hoch gesteckt, dass ihr Erwerb für ausländisches Unternehmen quasi unmöglich ist. Dagegen kommen deutsche Unternehmen immer wieder als Zulieferer - seltener als Subkontraktoren - zum Zuge.

Von internationalen Gebern finanzierte Projekte werden nach internationalen Standards ausgeschrieben. Deutsche Firmen sind besonders im Bereich Medizintechnik erfolgreich. Grundsätzlich gilt: Je komplexer und qualitativ anspruchsvoller die Vorgaben, desto größer sind die Chancen für ausländische/deutsche Firmen.

Nationale öffentliche Ausschreibungen laufen heute zumindest auf dem Papier deutlich transparenter ab als noch vor einigen Jahren. „Spielräume“ gibt es allerdings nach wie vor. Doch dank der Antikorruptionskampagne genügen Beziehungen allein heute nicht mehr zur Auftragsvergabe, auch Preis und Qualität müssen stimmen. Dessen ungeachtet werden lokale Firmen mehr oder weniger offen bevorzugt und sind, soweit der Preis ausschlaggebend ist, von deutscher Seite nicht zu unterbieten.

Nur wenn spezielle Technologien oder hohe Qualität gefragt sind, werden auch ausländische Firmen zur Angebotsabgabe eingeladen - respektive macht es für deutsche Firmen Sinn, ein Angebot zu unterbreiten.

Private Kunden vergeben ihre Projekte entweder frei oder formulieren nationale oder mitunter sogar internationale Ausschreibungen nach eigenen Prioritäten. Dies erhöht die Chancen für deutsche Unternehmen.

In jedem Fall bleibt die „Vor-Tender-Marktbearbeitung“ ausgesprochen wichtig, um die Spezifikationen gegebenenfalls zu beeinflussen. Hierfür bedarf es einer „wachen“ Präsenz vor Ort. Denn es ist ausgesprochen schwer, überhaupt und rechtzeitig von nationalen Ausschreibungen zu erfahren. Generell sinkt die Nachfrage nach deutschen Produkten aufgrund der zunehmenden Stärke des inländischen Wettbewerbs. Zudem arbeiten lokale Firmen nicht immer mit legalen Maßnahmen. So sind Plagiate noch immer ein Thema, und ihre Bekämpfung kann sich oft über Jahre hinziehen.

Text: Dr. Stefanie Schmitt

Deutsche als Zulieferer für indonesische Infrastrukturprojekte

In der Regel erhalten inländische Firmen und dabei vor allem staatliche Betriebe den Zuschlag für öffentlich finanzierte Projekte. Diese können, wenn spezielles Know-how gefragt ist, ausländische Subunternehmer beauftragen oder mit ihnen ein Joint Venture bilden. Das dürfte unter anderem beim Bau von Eisenbahnstrecken, Airports, Containerhäfen, vollelektronischen Mautstationen sowie Brücken und Tunneln der Fall sein. Im Vorfeld eines Vorhabens werden zum Beispiel im Rahmen von Machbarkeits- oder Designstudien gerne ausländische Architektur- oder Ingenieurbüros eingeschaltet.

Problematisch bleibt im Infrastrukturbusiness die allgegenwärtige Korruption und Vetternwirtschaft. Außerdem kommt es bei nahezu allen raumumfassenden Vorhaben zu langwierigen Problemen bei der Landenteignung. Schließlich führen die fehlenden Planungskapazitäten der Behörden oft dazu, dass Projekte nicht korrekt technisch ausgeschrieben und finanziell durchgerechnet wurden. In Folge finden sich nicht ausreichend Bieter. Gesetzlich sind aber mindestens drei Angebote vorgeschrieben. Daher müssen Ausschreibungen nicht selten wiederholt werden.

Doch es gibt auch den umgekehrten Fall: Selbst wenn ein Projekt korrekt ausgeschrieben wurde und eine Firma offiziell den Zuschlag bekam, können die Behörden die Ausschreibung ohne Angabe von Gründen wieder einkassieren. Oftmals steckt dann ein enttäuschter Wettbewerber dahinter, der über entsprechende politische Verbindungen verfügt. Gerade ausländische Unternehmen werden auf diese Weise systematisch diskriminiert.

Die Aussichten für deutsche Firmen sind recht gut, auch wenn sie kaum jemals den Zuschlag für eine Gesamtprojektleitung bekommen dürften. Denn bei jedem größeren Vorhaben ergeben sich umfangreiche Zulieferchancen, etwa von Verkehrs- oder Sicherheitstechnik. Indonesische Firmen verfügen oftmals nur über geringe technologische Fähigkeiten und sind auf ausländische Zulieferungen angewiesen. „Made in Germany“ genießt zudem in der Inselrepublik einen hervorragenden Ruf. Zugleich hat sich rumgesprochen, dass chinesische Produkte zwar billiger, aber unzuverlässiger und reparaturanfälliger sind.

Text: Roland Rohde

Frankreich: Beteiligung an Ausschreibungen oder Konsortien

Dominiert wird der Bau von Infrastrukturvorhaben durch die drei Baukonzerne [Vinci](#) ▶, [Bouygues](#) ▶ und [Eiffage](#) ▶ die sich im Wettbewerb fast alle großen öffentlichen Ausschreibungen sichern, zumeist im Konsortium mit lokalen und spezialisierten Bauunternehmen. Die Mitgliedschaft in einem solchen Konsortium ist eine Möglichkeit

für ausländische Unternehmen, in der Regel Anbieter spezieller Dienstleistungen oder Kenntnisse, bei einem der großen Projekte beteiligt zu werden.

Die eigene Teilnahme an Ausschreibungen ist ein weiterer Weg, um bei größeren Projekten in Frankreich zum Zuge zu kommen. Wie in Deutschland hat das französische Recht Vorgaben der EU integriert, so dass sich Verfahren und Schwellenwerte wenig unterscheiden. Kernpunkte sind der freie Zugang, die Gleichbehandlung aller Bewerber und die Transparenz der Verfahren. Im öffentlichen Sektor sind alle Bauvorhaben nach den Bestimmungen des „Code des Marchés Publics“ zu vergeben. Einzelheiten über das öffentliche Vergaberecht finden sich im [Ausschreibungsportal](#) ▶ der Regierung.

Autorisiert zu öffentlichen Ausschreibungen sind der Staat, seine diversen Einrichtungen und die Gebietskörperschaften. Die Bewerbung umfasst verschiedene Dokumente und Unterlagen, zusammengefasst im „Dossier de Consultation des Entreprises“. Dazu gehören die technische Spezifikation, eine Verpflichtungserklärung über die Leistung und den Angebotspreis und eventuell auch der Durchführungsplan. Die für Verträge mit öffentlichen Bauträgern geltenden Bedingungen ([Cahiers des Clauses Administratives Générales, CCAG](#) ▶) sind auf der Webseite des französischen Wirtschaftsministeriums einsehbar.

Bei einigen großen Vorhaben, wie dem Pariser Metroprojekt Grand Paris Express, ist ausdrücklich vorgesehen, einen Teil des Auftragsvolumens an KMU zu vergeben. Hierbei handelt es sich oft um Planungstätigkeiten oder die Ausführung technischer Details. Zu beachten ist, dass die Gewährleistungspflicht für Bauleistungen in Frankreich zehn Jahre beträgt. Alle am Bau Beteiligten sind daher zum Abschluss einer Bauhaftpflichtversicherung verpflichtet, die diese sogenannte „responsabilité décennale“ abdeckt, was praktisch nur mit einer französischen Versicherung zu erreichen ist. Die Eröffnung einer französischen Filiale oder die enge Zusammenarbeit mit einem französischen Partner ist daher in der Regel sinnvoll.

Text: Dr. Marcus Knupp

18.05.2017

Geberbeteiligung erhöht Chancen für deutsche Firmen in Kasachstan

Der Infrastruktursektor in Kasachstan bietet langfristig viele Chancen. Deutsche Unternehmen sind in der Steppepublik vor allem als Lieferanten von Technik sowie in geringerem Umfang als Berater oder Durchführer von anspruchsvollen Spezialaufgaben tätig.

Der Staat und Firmen in Kasachstan greifen bei Ausschreibungen gerne auf Generalauftragnehmer zurück. Dies spart Zeit und Mühen bei der Aufteilung der Tender auf viele kleine Einheiten. Ausländischen Firmen fällt es dabei meist nicht leicht, in die Rolle eines Generalauftragnehmers zu schlüpfen. Hindernisse liegen in dem restriktiven nationalen Lizenzsystem und Lokalisierungsanforderungen. Letztere müssen wegen des Ende 2015 erfolgten WTO-Beitritts jedoch schrittweise bis 2021 abgeschafft werden. Schwierigkeiten bei den Lokalisierungsanforderungen bereitet häufig, dass sich die Leistungsfähigkeit der lokalen Anbieter nicht mit den Qualitätsansprüchen der deutschen Firmen vereinbaren lässt.

Den Zuschlag als Generalauftragnehmer erhalten in der Regel einheimische Firmen, die wiederum auf das Know-how von Unterauftragnehmern und Lieferanten angewiesen sind. Ausländische Unternehmen als Generalauftragnehmer sind meist nur bei anspruchsvollen Großprojekten anzutreffen oder wenn sie, wie etwa im Falle chinesischer Unternehmen, die Finanzierung mitbringen. Das hat zur Folge, dass viele Waren und Dienstleistungen aus dem Reich der Mitte bezogen werden.

Im Vergleich zu rein national finanzierten Projekten bieten sich bei geberfinanzierten Vorhaben bessere Chancen. Vorteile liegen in der besseren Planungssicherheit, mehr Transparenz und höheren Qualitätsstandards. Hinzu kommt die Anrechnung der Erfahrung des Mutterhauses, womit sich die Schwierigkeiten mit dem Lizenzsystem verringern.

Waren „made in Germany“ haben dank ihrer Qualität einen ausgezeichneten Ruf, gelten aber als teuer. Wichtig ist es, die Kunden von der Langlebigkeit und dem resultierenden Preisvorteil zu überzeugen. Ungünstig für deutsche Firmen ist die Tatsache, dass Exportkreditgarantien des Bundes wegen Zahlungsausfällen in der Finanzkrise 2008/09 nur stark eingeschränkt verfügbar sind. Hinderlich wirkt sich häufig auch das im Vergleich zu anderen Wettbewerbern größere Risikobewusstsein und die Langsamkeit beim Treffen von Entscheidungen aus.

Kasachstan ist kein einfacher Markt für ausländische Unternehmen. Problemfelder sind Rechtssicherheit, Intransparenz und Korruption (Transparency International 2016: Rang 131 von 176). Wichtige Erfolgsfaktoren sind eine Präsenz vor Ort, ein langer Atem und gute Beziehungen. Für die erfolgreiche Teilnahme an Ausschreibungen ist es häufig von Vorteil, bereits bei deren Vorbereitungen mitgewirkt zu haben.

Text: Fabian Nemitz

18.05.2017

Geschäftschancen bei Planung und Technologieausstattung in den Vereinigten Arabischen Emiraten

Die Abwicklung von Bauprojekten erfolgt in den VAE im Wesentlichen nach international üblichen Verfahren. Vielfach wird die Projektsteuerung und -überwachung renommierten internationalen Architektur- und Ingenieurbüros übertragen. In der Regel erhalten Baufirmen zunächst die Gelegenheit zur Abgabe von Interessenbekundungen. Aus diesem Kreis werden dann einige oder alle zur Angebotsabgabe aufgefordert. Der Prozess bis zur Vergabe der Aufträge kann mühsam und langwierig sein. Viele Vorhaben fahren sich fest oder werden vorübergehend ausgesetzt, auch Neuausschreibungen sind häufig.

Großvorhaben werden oft an EPC-Anbieter (Engineering, Procurement and Construction) vergeben, die Projekte schlüsselfertig aushändigen, die Finanzierung stellen und die Haftung übernehmen. Vor zehn Jahren sah der Markt noch anders aus. Damals wurden Projekte meist mit einem Contractor und verschiedenen Baufirmen umgesetzt und auch deutsche Unternehmen kamen leichter zum Zug. Heute gibt es kaum deutsche Firmen, die diese Projekte stemmen können oder wollen. EPC-Anbieter aus der VR China und Korea (Rep.) haben Berichten zufolge insbesondere in der Petrochemie den Projektmarkt weitgehend übernommen und sind auch im Kraft-

werksbau stark. Dem Vernehmen nach sollen sich die koreanischen Anbieter aber mittlerweile wieder etwas vorsichtiger bei der Vertragsgestaltung zeigen, nachdem es in der Vergangenheit zu Problemen gekommen sei.

Beteiligungschancen für deutsche Unternehmen können sich laut der Deutsch-Emiratischen Industrie- und Handelskammer (AHK) vor allem als Technologielieferanten, Basis-Planungspartner, „Owner’s Engineer“ und Unterauftragnehmer ergeben. Bei Beratungsdienstleistungen ist die Konkurrenz groß. Britische und US-amerikanische Berater und Architekten dominieren. Dies erschwert den Zugang zu den Projekten für Bauunternehmen aus anderen Nationen. In der Praxis hat es sich deshalb für viele Unternehmen bewährt, schon vor der Teilnahme an der eigentlichen Ausschreibung Kontakte zu knüpfen.

Wegen der zahlreichen Vorhaben, die derzeit nicht planmäßig umgesetzt werden, hat sich der Wettbewerb um die vorhandenen Projekte verschärft. Die meisten Unternehmen bedienen von den VAE aus die gesamte GCC-Region und in den anderen Ländern ist das Projektgeschäft zum Teil stark abgefallen. Insbesondere die Ausfälle in Saudi-Arabien machen den Firmen zu schaffen.

Die lebhaft entwickelte lokale Bau- und Bauzulieferindustrie der letzten Jahre zog eine große Anzahl nationaler und internationaler Beratungs-, Ingenieur- und Bauunternehmen an. Aus Deutschland sind vor allem Hochtief (auch über Habtoor Leighton), Bilfinger, Bauer und Strabag/Ed. Züblin/DYWIDAG zu nennen. Deutsche Firmen sind nur selten Hauptauftragnehmer und auch als Konsortialpartner nicht stark repräsentiert. Im Hochbau dominieren lokale Unternehmen.

Text: Katrin Pasvantis

18.05.2017

In Vietnam ist eine frühzeitige Marktsondierung unerlässlich

Gerade bei technisch anspruchsvollen Infrastrukturprojekten sind ausländische Technologie und Know-how zur Projektdurchführung in Vietnam häufig unabkömmlich. „Made in Germany“ hat einen guten Ruf, deutsche Produkte und Dienstleistungen werden branchenübergreifend geschätzt. Die konkreten Beteiligungschancen für deutsche Unternehmen sind aber nicht zuletzt abhängig von der Projektfinanzierung.

Durch internationale Geberinstitutionen wie die Weltbank oder die Asiatische Entwicklungsbank finanzierte Projekte werden regelmäßig auf Wege internationaler Ausschreibungen vergeben; die Geschäftschancen deutscher Bieter sind im Verhältnis zu anderen Bewerbern ausgeglichen. Voraussetzung ist allerdings, sich frühzeitig auf die entsprechenden Projekte einzustellen, um den Vergabeanforderungen genügen zu können.

Bei Projekten hingegen, die durch Einzelgeber wie die japanische JICA unterstützt werden, ist es nicht selten, dass vorrangig Unternehmen aus dem Land der Geberinstitution den Auftrag erhalten. Beteiligungsmöglichkeiten können sich hier aber hinsichtlich von Einzel- oder Spezialkomponenten eröffnen.

Auch bei privatinvestierten Projekten ist die Ursprungsfinanzierung von Bedeutung. Investoren aus Korea (Rep.), Taiwan, Japan oder der VR China greifen in der Regel gerne auf Produkte und Beratungsleistungen des eigenen Landes zurück. Bessere Chancen ergeben sich bei Investitionen beispielsweise europäischer, australi-

scher oder US-amerikanischer Anbieter. So bieten gerade hochwertige Bauprojekte im Hotelgewerbe Optionen für deutsche Zulieferer. Ausländische Hotelgesellschaften errichten ihre Gebäude meist nach hohen internationalen Standards in Bezug auf Qualität und Effizienz. Damit ist Raum für die zwar hochpreisigen, aber auch hochwertigen deutschen Produkte.

Wichtig ist in jedem Fall, sich frühzeitig in Position zu bringen, um bei der tatsächlichen Auftragsvergabe berücksichtigt zu werden. Im Markt erfahrene Unternehmen setzen zu diesen Zwecken Agenten ein, die den Markt sondieren und versuchen, bereits im Planungsstadium mit der zuständigen Behörde, dem Geber, dem Projektentwickler oder dem jeweiligen Hauptunternehmer zu kooperieren.

Text: Frauke Schmitz-Bauerdick

18.05.2017

Indien: Unklare Vergabeprozesse; Chancen bei anspruchsvollen Vorhaben

Ausschreibungen der Weltbank, ADB oder KfW sind relativ transparent. Lokale Project Implementation Units führen die Beschaffungen aus, prüfen die Unterlagen der Bewerber und vergeben schließlich die Aufträge. Falls nationale Stellen Projekte finanzieren, können Local Content-Regeln eine Rolle spielen. Wenn keine heimischen Technologien vorhanden sind, kommen ausländische Unternehmen aber durchaus zum Zuge. Dies ist bei technisch anspruchsvollen Vorhaben und komplexen Dienstleistungen häufig der Fall.

Teilnahmen an öffentlichen Ausschreibungen erfordern viel Geduld und Erfahrung. Die Zuständigkeiten sind komplex und werden häufig entzogen. Es gibt kaum Standards für die Vergaben. Vorschriften sind allgemein gehalten und bieten Interpretationsspielräume.

Ausschreibende Stellen überraschen die Bewerber beispielsweise mit nachträglichen Forderungen nach Erfüllungsgarantien oder fordern Unterlagen nach. Behörden und öffentliche Unternehmen rollen Vergaben auch neu auf, weil sie Unregelmäßigkeiten entdecken oder die Bewerbungen nicht passen.

Entscheidungen durchlaufen mehrere Ebenen und können lange ohne Angabe von Gründen zurückgehalten werden. Ausländische Unternehmen beauftragen daher oft erfahrene, lokale Partner mit der Beobachtung von und Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen. Joint Ventures und Konsortien ermöglichen ebenfalls den Zugriff auf das Know-how und das Know-who in den öffentlichen Beschaffungsstellen.

Indische Kunden sind extrem preissensibel und kalkulieren sehr kurzfristig. Qualität spielt eine untergeordnete Rolle. Westliche Anbieter müssen ihre Produkte und Dienstleistungen deshalb an lokale Gegebenheiten anpassen und einen großen Teil der Leistungen im Inland erzeugen. Sie sollten dabei bedenken, dass Fachkräfte an vielen Stellen fehlen.

Unternehmen haben in einer Umfrage des World Economic Forum die Korruption als das größte Hindernis für geschäftliche Aktivitäten bezeichnet. Die Regierung bekämpft das Problem inzwischen mit drastischen Maßnahmen wie dem Entzug von Bargeld und führt zudem mehr elektronische Verwaltungsprozesse (E-Government) ein.

Iran: Deutsche Expertise wird geschätzt

Verkehrsminister Dobrindt hat während seiner Besuche in Teheran im Oktober 2016 und Januar 2017 das große Interesse deutscher Unternehmen verdeutlicht, sich an iranischen Infrastrukturprojekten zu beteiligen. Es wurden sechs Absichtserklärungen unterzeichnet und vereinbart, eine bilaterale Task-Force zur Förderung der Kooperation im Verkehrssektor zu etablieren.

Deutschland wird in Iran derzeit vor allem als wichtiger Partner beim Ausbau des iranischen Eisenbahnsektors genannt. Hier steht Siemens im Fokus. Das Unternehmen hat bereits im Januar 2016 Absichtserklärungen über Kooperationen unterzeichnet und zwischenzeitlich mit seinem alten iranischen Partner Mapna die lokale Montage von Diesel-Lokomotiven wieder aufgenommen. Gespräche laufen auch über den Bau von Lokomotiven für geplante Hochgeschwindigkeitsstrecken.

In der lokalen iranischen Presse, aber auch bei Bloomberg wurde im November 2016 von einem 1,2 Mrd. Euro Kredit der KfW IPEX-Bank zur Mitfinanzierung der geplanten 930 km High-Speed-Verbindung zwischen Teheran und Mashhad berichtet, die Quelle war die iranische Zentralbank. Die KfW-Tochter konnte diese Information jedoch nicht bestätigen.

Siemens soll beim Teheran-Mashhad-Projekt unter anderem den Auftrag für die Elektrifizierung erhalten. Siemens ist auch im Gespräch über eine Beteiligung am Hochgeschwindigkeitsprojekt Teheran-Isfahan. Der größte ausländische Kreditgeber in Irans Eisenbahnsektor ist die VR China, die auch einen Großteil der Hochgeschwindigkeitsstrecken finanziert.

Im Kraftwerkssektor spielt Deutschland in Iran als Turbinenlieferant (Siemens) eine wichtige Rolle. Als ausländische Hauptauftragsnehmer beziehungsweise Investoren sind bei Kraftwerksprojekten unter anderem türkische und koreanische Firmen im Gespräch. Im Juni 2016 hat das türkische Unternehmen Unit International angekündigt, 4,2 Mrd. US\$ in sieben Gas- und Dampf-Kombikraftwerke (GuD-Kraftwerke) mit einer Gesamtleistung von über 6 Gigawatt (GW) investieren zu wollen, ein BOT-Vertrag (Build, Operate, Transfer) mit 20jähriger Laufzeit soll abgeschlossen werden. Die ebenfalls türkische Zorlu Enerji verhandelt über Kraftwerke für 4 Mrd. US\$ mit insgesamt 5 GW.

Ein koreanisch-iranisches Joint Venture soll für den Bau eines 500 Megawatt (MW) GuD-Kraftwerks in Sirjan gegründet werden. Anteilseigner sind die zu Omid Investment gehörende lokale Gohar Energy sowie Daewoo und Korea Western Power. Dem Unternehmen nach will die Korea Technologies Company 600 Mio. US\$ in ein 200 MW Solarprojekt und 220 Mio. US\$ in ein 100 MW Windkraftwerk investieren.

Deutsche KMU können bei der Entwicklung der iranischen Infrastruktur eine wichtige Rolle spielen. Beteiligungschancen gibt es unter anderem in den Bereichen Projektplanung, Projektmanagement oder als Unterauf-

tragnehmer. Auch bei Projekten, die wesentlich von asiatischen Geldgebern finanziert werden, wird häufig von iranischer Seite die (partielle) Nutzung europäischer Technologien vorgeschrieben.

Text: Robert Espey

18.05.2017

Nigeria: Chancen als Lieferanten und Unterauftragnehmer

Chancen für deutsche Unternehmen in Nigeria sind bei Bauprojekten vor allem als Unterauftragnehmer gegeben. Lokale Bauunternehmen können als Generalunternehmer bestimmte Dienstleistungen nicht übernehmen und lagern diese aus, insbesondere im Bereich Mechanical, Electrical & Plumbing (MEP). Darüber hinaus gibt es regelmäßig Lieferchancen für Baumaschinen und Lastkraftwagen. Deutsche Marken sind hier gut im Geschäft. Hersteller wie Bomag, Wirtgen oder Liebherr sind über Distributoren in Nigeria präsent. Gleiches gilt für Lkw-Hersteller wie Mercedes und MAN.

Hingegen sind die Markteinstiegshürden und Risiken für Generalunternehmer in Nigeria hoch. Weil es kaum lokale Subkontraktoren gibt, muss man so gut wie alles selber machen, vom Bau über die Bereitstellung von Strom und Wasser bis hin zur Wartung des Fuhrparks. Baumanagement, wie in Westeuropa zunehmend der Fall, ist in Nigeria eine Utopie. Dies erfordert reichlich Einstiegskapital. Der Tiefbau in Nigeria ist geprägt von großen Baufirmen mit ausländischen Wurzeln wie Julius Berger, Dantata Sawoe oder PW. Nigeria ist wohl das einzige Land in Subsahara-Afrika, in dem noch Baufirmen mit deutschen Wurzeln aktiv sind. Speziell Julius Berger steht in Nigeria für hohe Qualität und beauftragt möglichst deutsche Unterauftragnehmer. In den vergangenen zehn Jahren kamen auch chinesische Baufirmen wie China Harbour oder Civil Engineering Construction Corporation (CECC) auf den Markt. Sie lagern nur im Ausnahmefall Arbeiten an Subkontraktoren aus. Die Bildung von Konsortien in Nigeria bei größeren Projekten ist üblich, auch um die Risiken zu verteilen. Siemens und Julius Berger sind Teil eines Konsortiums beim Bau des Azura-Edo-Kraftwerks. Aus deutscher Sicht stellt dies aber eine Ausnahme dar.

Compliance ist ein Problem in Nigeria bei staatlichen Aufträgen. Dies hält viele Unternehmen davon ab, als Generalunternehmer auf den Markt zu treten. Oft fehlt das Wissen darüber, wie man Compliance-Probleme umschiffen kann. Branchenkenner berichten darüber, dass die Auftragsvergabe zuletzt unter der Regierung Buhari deutlich transparenter geworden ist. Dies jedoch kann sich schnell wieder ändern. Auch die Sicherheitsproblematik in Nigeria erschwert das Geschäft. Nicht wenige international operierende Unternehmen gestatten ihren Mitarbeitern einen geschäftlichen Besuch nur unter strikten und damit teuren Sicherheitsvorkehrungen.

Text: Carsten Ehlers

Polen: Deutsche Unternehmen sind gern gesehene Konsortialpartner

Deutsches Know-how ist bei Großprojekten gefragt, sei es als Ingenieur- oder Architekturleistungen. Im Rahmen von ÖPP führt Siemens Energiesparmaßnahmen in öffentlichen Nutzbauten durch. Der deutsche Konzern liefert außerdem Turbinen für Kraftwerke.

Zur Durchführung von Großprojekten wie Kraftwerken oder MVA werden üblicherweise Konsortien gebildet, wobei etwa ausländische Partner das Know-how und technische Lösungen einbringen und inländische Bauunternehmen Bauarbeiten ausführen. Neue Energiekapazitäten will unter anderem der inländische Baukonzern [Polimex-Mostostal S.A.](#) ▶ schaffen. Kesselanlagen stammen zum Beispiel von dem inländischen Hersteller [Rafako](#) ▶, der mit Siemens bei der Errichtung des Steinkohleblocks Jaworzno III mit 910 MW für 5,4 Mrd. Zl durch Tau-ron kooperiert.

Weitere ausländische Konsortialpartner bei Energieprojekten sind [Mitsubishi Hitachi Power Systems Europe](#) ▶ aus Duisburg, [General Electric Poland](#) ▶ bzw. Alstom Power aus der GE-Gruppe, die spanische Tecnicas Reunidas S.A. und andere. Die Konsortien vergeben als Generalunternehmer Aufträge an Unterauftragnehmer. Deutsche Unternehmen haben Chancen sowohl als Konsortialpartner als auch als Unterauftragnehmer. Spanische, italienische und andere Unternehmen machen ihnen dabei allerdings Konkurrenz, im Falle des U-Bahnbaus in Warschau auch die türkische Firma Gülermak. Hoch- und Tiefbauarbeiten übernehmen von den ausländischen Tochtergesellschaften vor allem die [Grupa Skanska Polska](#) ▶, [Strabag Polska](#) ▶ und [Hochtief Polska](#) ▶.

Öffentliche Ausschreibungen gibt das Amt für Öffentliche Aufträge, [Urząd Zamówień Publicznych](#) ▶, bekannt. Bei der Auftragsvergabe soll die Qualität eine größere Rolle als der Preis spielen. Dennoch erhalten Bieter mitunter aufgrund ihres günstigeren Preises den Zuschlag, was für deutsche Mitbewerber ein Nachteil sein kann. Private Vorhaben können freiwillig ausgeschrieben werden. Hier werden manchmal Wettbewerbe organisiert und mit einer kleinen Auswahl von Architekten oder Ingenieuren und Bauträgern verhandelt. Kleinere private Projekte werden über persönliche Kontakte und Empfehlungen vergeben

Text: Beatrice Repetzki

Rumänien: Hoher Beratungsbedarf von der Planung bis zur Implementierung

Grundlegend gefordert ist ein fundierter Marktzugang. Dieser ist nur über adäquates rumänisches Personal zu bewerkstelligen. Ob dieses Inhouse oder extern in Kooperation arbeitet, ist zunächst zweitrangig. Es wird kaum einen Fall geben, in dem nicht ein rumänischer Partner in der einen oder anderen Form notwendig ist. Das folgt allein schon aus den gesetzlichen Strukturen, die es zu verstehen gilt. Wer in Rumänien nicht bereits gut aufgestellt ist, dürfte derzeit Schwierigkeiten haben.

Es gibt im EU-Land Rumänien keine Marktzugangsbeschränkungen, es gelten die europäischen Ausschreibungsmodalitäten. Für Defizite bei öffentlichen Aufträgen und im Vergaberecht sind meist Mängel in der Planung und Organisation verantwortlich. Das Thema Korruption wird weniger relevant. Die Transparenz im Vergabeverfahren ist gestiegen. Allerdings nimmt die Bürokratisierung angesichts steigender EU-Anforderungen zu. Die von der EBRD ausgeschriebenen Projekte sollen einfacher funktionieren.

Die Anforderungen an die Bewerber und die Projektrealisierung ergeben sich aus den Ausschreibungsvorgaben oder dem Lastenheft. Dort entscheidet sich auch, ob etwa ein Konsortium zu bilden ist beziehungsweise infrage kommt oder ob man die Voraussetzungen zum potenziellen Generalunternehmer erfüllt. Konsortien werden in der Regel kurzfristig gebildet und folgen opportunistischen, rein projektbezogenen Zielen.

Ob Planung und Bau (Design-build), schlüsselfertiges Bauen, abgetrenntes Design, eine definierte Betreiberphase oder Übernahme der Wartung zum Zuge kommen, hängt von der Ausschreibung ab. Alle Variationen sind bekannt und auch gebräuchlich.

Infrastrukturprojekte haben in der Vergangenheit stark unter Mängeln im gesamten Projektablauf gelitten, was zu Kosten- und Zeitüberschreitungen bei teils niedriger Qualität geführt hat. Die rumänische Regierung kündigte an, dies schrittweise verbessern zu wollen. Privates professionelles Management wird voraussichtlich zunehmend gefragt sein, von der Planungsphase und den Machbarkeitsstudien bis hin zu Implementierung, Kontrolle und Monitoring.

In zahlreichen Bereichen des Infrastrukturbetriebs, so bei Wasser, Abfall, Straßen, Bahn oder Fernwärme, gibt es laut EBRD Bedarf an der Verbesserung der betrieblichen Leistungsfähigkeit und des Dienstleistungsniveaus durch stärkere Einbindung des Privatsektors.

Bisher kommt noch immer das Niedrigstpreis-Prinzip zum Einsatz. Künftig soll nach Möglichkeit der Grundsatz "bestes Preis-Qualitäts-Verhältnis" gelten, um technische Komponenten, Umweltauswirkungen, Energieeffizienz und Lebenszykluskosten besser zu berücksichtigen. Die bisherige Erfahrung ist noch nicht sehr ermutigend. Wer technische Neuerungen promoten will, kann dies über Berater/Consultants versuchen. Generell bedarf es einer größeren Aufmerksamkeit für technische Spezifikationen.

Text: Michael Marks

18.05.2017

Spanien: Chancen bei Spezialaufträgen und Techniklieferungen

Spaniens führende Infrastrukturbaukonzerne machen inzwischen circa 80% ihrer Umsätze im Ausland. Die wichtigsten sind ACS (zu dem Hochtief gehört), Ferrovial, Técnicas Reunidas, OHL, Acciona, Sacyr und FCC (inzwischen mehrheitlich in mexikanischer Hand). Chancen tun sich angesichts der EPC-Erfahrung, der Bau- und Bauingenieurstärke dieser und anderer Unternehmen bislang weniger bei Beteiligungen, als bei der Zulieferung von Maschinen und Technologien auf, sowie unter Umständen bei der Übernahme von Spezialaufträgen. Wer direkt ein Bein in den spanischen Infrastrukturbaumarkt bekommen möchte, sollte dem Internationalisierungsrezept

der Spanier folgen und ein gut im Markt etabliertes und vernetztes Unternehmen selbst kaufen. Vom Ausland her an größere private oder öffentliche Aufträge in Spanien heranzukommen, ist nach Einschätzung von Branchenkennern nahezu unmöglich. Dazu ist eine langansässige, mit den markt- und ortsüblichen Gepflogenheiten vertraute Niederlassung unerlässlich. Denkbar sind Chancen bei Industrie- und Hotelbauten, vor allem wenn der Auftraggeber eine der gut 2.000 in Spanien ansässigen Töchter deutscher Unternehmen ist. Auch die Zusammenarbeit mit Planungs- und Architektenbüros könnte ein Weg sein, je nach Fall auch die mit Energiespar-Contracting-Dienstleistern.

Der Blick auf Großprojekte spricht Bände: Bei einer Sichtung der elf großen öffentlichen Tender im Wert ab 100 Mio. Euro, die seit 2011 vergeben wurden, findet sich im spanischen öffentlichen Ausschreibungsportal nur in einem Fall ein deutscher Name, aber mit langjährigen Wurzeln in Spanien: in der zeitlich beschränkten Unternehmensvereinigung aus Siemens Rail Automation (seit 40 Jahren in Tres Cantos bei Madrid ansässig) und Thales España. Siemens erhielt 2014 den Auftrag zur Lieferung, Installation und Wartung der Signaltechnik, der Zug Sicherungssysteme, der Telekommunikationsanlagen und Verkehrsleittechnik für die Hochgeschwindigkeitsstrecke von Olmedo nach Ourense. Im Segment Bahntechnik und Schienenfahrzeuge ist Siemens auch bei anderen TENDERN zum Zuge gekommen.

Auf Drittmärkten können sich im Bauingenieurwesen Chancen ergeben, wenn komplexe Referenzerfordernisse Konsortien nötig machen und spanische Unternehmen nach Partnern suchen. So interessiert sich das Ingenieur-dienstleistungsunternehmen Ayesa (www.ayesa.com) beispielsweise für eine Zusammenarbeit mit deutschen Unternehmen bei Konsortialbewerbungen auf Drittmärkten. Ayesa ist ein Familienunternehmen mit 50jähriger Tradition und in den Segmenten Verkehrsinfrastruktur, Wasser, Energie, Ausrüstungen oder Industrieanlagen weltweit mit Referenzprojekten vertreten. Der Auftragsbestand wird auf 360 Mio. Euro beziffert. Besonders aktiv ist Ayesa in Lateinamerika. In Mexiko gehört es zum Konsortium, das für Entwurf und Aufsicht über den Bau des ersten Terminals des neuen Flughafens von Mexiko-City verantwortlich ist.

Geht es um spezielle Bautechnologien mit hoher Präzision und Effizienz sind deutsche Spezialisten durchaus gefragt. So wurde die maschinelle Tunnelvortriebstechnik von Herrenknecht bei verschiedenen Projekten eingesetzt. Der Einkauf in ein lokales Unternehmen ist eine gute Möglichkeit, in die regionalen und kommunalen Märkte hineinzukommen, gerade wenn es um das zunehmende Geschäft im Zusammenhang mit urbaner Sanierung und Energieeffizienz, aber auch die Wasserwirtschaftsinfrastruktur geht. Beispiele für Unternehmen, die diesen Weg gingen, sind MC-Bauchemie, Ista und Rothenberger.

Text: Miriam Neubert

18.05.2017

USA: Deutsche Zuliefererprodukte und Bauausrüstungen gefragt

Der US-Infrastrukturbau bietet deutschen Unternehmen auch weiterhin vielfältige Geschäftsmöglichkeiten. Ihr Planungs- und Ingenieur-Know-how wird vor allem bei technisch komplizierteren Projekten nachgefragt. Deutsche Zuliefererprodukte und Bauausrüstungen kommen in fast allen Markt Bereichen regelmäßig zum Einsatz.

Einer der prominentesten Akteure in der US-Bauwirtschaft ist die zur spanischen ACS-Gruppe gehörende Hoch-tief. Die Essener sind nach eigenen Angaben über ihre Hochbau-Tochter Turner führender Generalunternehmer in den USA und zugleich mit ihrem Infrastrukturableger Flatiron einer der wichtigsten Anbieter im Verkehrswe- gebau. Weitere umfassend im Markt aktive Firmen sind unter anderem Siemens und der Engineering- und Ser- vicekonzern Bilfinger.

Auftragsvergaben durch EPC-Kontraktoren spielen im Land abhängig vom jeweiligen Marktsegment eine unter- schiedliche Rolle. Eine Auflistung führender Design- und EPC-Firmen, aufgegliedert nach verschiedenen Aktivi- tätsbereichen, bietet zum Beispiel "[Engineering News-Record](#)" ▶.

Firmen aus dem Ausland, die sich an US-Bauausschreibungen beteiligen wollen, müssen sich in der Regel sehr sorgfältig darauf vorbereiten. Auch private Bauleistungen und Zulieferaufträge werden in den USA häufig aus- geschrieben. Größere US-Bundestender finden sich auf der Website "[Federal Business Opportunities](#)" ▶. Darüber hinaus gibt es eine Vielzahl weiterer Ausschreibungsportale auf bundesstaatlicher und kommunaler Ebene.

Ein verbreitetes Hindernis für ausländische Branchenunternehmen sind Local-Content-Bestimmungen. Hierunter fallen auch die bei manchen Ausschreibungen relevanten Vorgaben zu "Buy America" und "Buy American". So kann zum Beispiel verlangt sein, dass lokal produzierte Zuliefermaterialien verwendet werden müssen oder dass die erwünschten Dienstleistungen durch ortsansässige Unternehmen zu erbringen sind. Mit der neuen „America-First-Politik“ in Washington könnten solche Vorgaben künftig weiter an Bedeutung gewinnen.

Das Government Procurement Agreement (GPA) der Welthandelsorganisation wurde zwar auch von den USA unterzeichnet, bietet aber vor solchen Diskriminierungen nur einen begrenzten Schutz. Zum einen greift es erst ab bestimmten Schwellenwerten, zum anderen sind wichtige Bereiche - unter anderem auch einige Bauleistun- gen – ausgeklammert. Hinzu kommt, dass die GPA-Regeln unterhalb der US-Bundesebene häufig keine Anwen- dung finden.

Zur Umgehung von Local-Content-Vorschriften kann es Sinn machen, eine örtliche Niederlassung mit amerikani- schen Arbeitnehmern zu unterhalten. Bieterkooperationen mit US-Firmen sind eine weitere gängige Strategie. Ohnehin erfordert die erfolgreiche Marktbearbeitung ein differenziertes lokales Kontaktnetzwerk. Hilfreich sind zudem einschlägige Referenzprojekte, die am besten bereits vor Ort realisiert wurden.

Generell muss in allen Marktsegmenten mit einer hohen Wettbewerbsintensität gerechnet werden. Die starke Preiskonkurrenz bekommen auch Zulieferer und Dienstleister zu spüren. Dies gilt vor allem bei den hart um- kämpften Ausschreibungen öffentlicher Auftraggeber.

Zu einer Hürde bei der Auftragsabwicklung entwickelt sich zunehmend die Knappheit qualifizierter Baufach- kräfte. In gefragteren Teilsegmenten der Branche hat die Lohnspirale bereits spürbar angezogen.

Text: Martin Wiekert

18.05.2017

Ägypten: Deutsche punkten bei Spezialaufgaben

Chancen für deutsche Unternehmen bei ägyptischen Infrastrukturprojekten liegen vor allem bei Spezialaufgaben. Planung, Beratung und Gutachten sind ein interessantes Feld für ausländische Anbieter, etwa in der Wasserwirtschaft oder beim Golden Triangle Project. Letzteres wird vom italienischen Unternehmen D'Appolonia geplant. Spezialleistungen wie der Bau von Tunneln, Brücken und Staudämmen bieten gute Möglichkeiten für ausländische Anbieter. Komplexe Vorhaben werden zumeist von in- und ausländischen Partnern gemeinsam umgesetzt, etwa der Ausbau der Metro in Kairo. Die drei Großkraftwerke von Siemens mit insgesamt 14,4 GW Leistung entstehen unter anderem mit großen lokalen Partnern wie El Sewedy Electric und Orascom Construction. Durch eine Vielzahl von Vergabewegen und eine oft zurückhaltende Informationspolitik lassen sich nicht zu allen Vorhaben in Ägypten Details in Erfahrung bringen. Der Staat schreibt sowohl auf den Internetseiten von Ministerien und Behörden als auch in Zeitungen Projekte aus, allerdings existiert kein einheitliches Internetportal dafür. Vor allem Untervergaben werden aus ausländischer Sicht manchmal kurzfristig ausgeschrieben. Hinzu kommt das Instrument öffentlicher Direktvergaben beispielsweise durch das Kabinett per „direct order“. Unternehmen, die ägyptischen Bedarf decken und oft eine Finanzierung mitbringen können, vereinbaren auch teilweise direkt Verträge mit staatlichen Stellen. Der Trend geht jedoch zu Ausschreibungen und Bieterwettbewerben, da sich der Staat davon niedrigere Kosten verspricht. Das starke Engagement ausländischer Geber ist ein positiver Faktor für die Auftragsvergabe, da sie ihre Ausschreibungen nach international üblichen Standards durchführen. Internationale bilaterale Finanzierungen über Entwicklungsdarlehen oder Zuschüsse sind mögliche Türöffner für Unternehmen aus dem Geberland. Das kann sich auf die direkte Beteiligung an einem Bauprojekt, aber auch die Lieferung von Maschinen und anderer Ausrüstung beziehen.

Text: Oliver Idem

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt.

© 2019 Germany Trade & Invest

Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.