

Europäische Bauwirtschaft Beobachtungsstelle

Förderung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Bauunternehmen in der EU

Analysebericht

Dieser Analysebericht ist Teil der Europäischen Bauwirtschaftsbeobachtungsstelle (European Construction Sector Observatory, ECSO) und hat zum Ziel, „Förderung der Wettbewerbsfähigkeit von Bauunternehmen in der EU“ das thematische Ziel 5 der Strategie der EU Kommission für eine nachhaltige Bauwirtschaft („Construction 2020“) genauer zu beleuchten.

1 Internationalisierung von Bauunternehmen

Ausländische Direktinvestitionen im Baugewerbe gehen scheinbar sowohl an aufstrebende als auch an etablierte Volkswirtschaften, wobei Bulgarien, Großbritannien und die Niederlande die größten Empfänger sind

Umgekehrt werden ausländische Investitionsströme vor allem in starken Volkswirtschaften generiert, wobei **Italien, die Niederlande und Frankreich den größten Anteil an Direktinvestitionen Abflüssen auf sich vereinen.**



Ebenso erfolgt die Mehrzahl der Importe von Bauleistungen in allen EU Staaten von Ländern innerhalb der EU; Dennoch ist auch die Zahl der EU-Importe aus Ländern außerhalb der EU in einigen Staaten beträchtlich, etwa Dänemark, der Niederlande, Belgien und Estland (mehr als 1.000 € pro Mitarbeiter).

Wenn man die geografischen Muster in der Internationalisierung der Bauwirtschaft betrachtet, scheint „Nähe“ ein entscheidender Faktor beim Handel mit Bauerzeugnissen zu sein.

Das Exportvolumen von Unternehmen, die mit Ländern außerhalb der EU-28 Handel treiben, konzentriert sich vor allem auf die USA, die Schweiz, Norwegen und Russland, mit einer Gesamtausfuhr von EUR 1.000 Millionen und einem Exportanteil von 54,4 %.

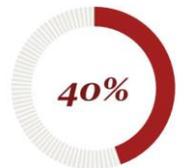
2 Chancen der Internationalisierung

Es ist besonders auffällig, wie langsam die europäische Bauwirtschaft nach dem Ende der Finanzkrise im Vergleich zu den boomenden ausländischen Bausektoren gewachsen ist. In der Folge suchen europäische Bauunternehmen im Ausland nach neuen Geschäftsmöglichkeiten, um so die besseren Aussichten, die ausländische Märkte bieten, zu nutzen.

Während die Aussichten für das europäische Baugewerbe bescheiden sind – Schätzungen zufolge wird sich das jährliche Wachstum bis 2025 durchschnittlich auf 1,5 % belaufen –, rechnet man in der globalen Bauproduktion mit einem Wachstum von mehr als 70 % bis 2025 – bedingt durch das starke Wachstum in China, den USA und Indien.



Wachstum des außer EU Handels von Bauleistungen zwischen 2011 und 2015



Der Anteil von Exporten von Bauleistungen außerhalb der EU repräsentiert ca. 40% des insgesamten Exports des Sektors bei der Hälfte aller Mitgliedstaaten.



Zudem eröffnen die Handelspolitik und die internationalen Handelsverhandlungen der EU Bauunternehmen eine Reihe neuer Möglichkeiten, vor allem vor dem Hintergrund, dass Beschaffungsmärkte mittlerweile in kürzlich beschlossene und zukünftige Handelsabkommen eingeschlossen werden.

Bei den derzeit laufenden Handelsverhandlungen und unterzeichneten Abkommen verspricht man sich vor allem vom Trade in Services Agreement (TiSA), dem Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) mit Kanada und dem Freihandelsabkommen zwischen der EU und Südkorea weitreichende neue Möglichkeiten für den Bausektor.

Kleine und mittelständische Unternehmen im Baugewerbe zählen im Vergleich mit anderen Branchen zu den am wenigsten international tätigen. **Nur etwa 7% der KMUs in Europa haben zwischen 2006 und 2008 ins Ausland exportiert.**

Nicht zuletzt setzt die EU zielstrebig Maßnahmen um, die die wirtschaftlichen Beziehungen zu Entwicklungsländern stärken sollen, vor allem zu Afrika, wo ein hoher Infrastrukturbedarf besteht.

Obwohl europäische Firmen in diesen Märkten bereits präsent sind, bestehen Möglichkeiten, diese Marktanteile weiter auszubauen.

In diesem Zusammenhang hat die EU Maßnahmen umgesetzt mit dem Ziel, die wirtschaftliche Entwicklung in den Ländern vor Ort zu unterstützen und gleichzeitig die Perspektiven für den Bausektor zu sichern, vor allem in Bereichen wie **Ressourceneffizienz, Infrastruktur und nachhaltiges Wirtschaften.**

EU-AITF

So ist zum Beispiel der Treuhandfonds für die Infrastrukturpartnerschaft EU-Afrika (EU-AITF) ein „verbindendes Instrument“ mit dem Ziel, Infrastrukturprojekte im Afrika südlich der Sahara zu fördern.

EIP

Auch die 2016 auf den Weg gebrachte Europäische Investitionsoffensive für Drittländer (European External Investment Plan, EIP) mit **einem Budget von 3,35 Milliarden €** fördert Investitionen in Afrika und den Europäischen Nachbarstaaten mit dem Ziel, die Ziele für nachhaltige Entwicklung zu erreichen. Die EIP unterstützt innovative Garantien, um private Investitionen von bis zu 44 Milliarden € zu fördern.

3



Hindernisse der Internationalisierung



4



Politische Initiativen

Um auf einige der Herausforderungen, mit denen Bauunternehmen auf ihrem Weg der internationalen Expansion konfrontiert sind, zu reagieren, haben die Verantwortlichen in der EU verschiedene politische Maßnahmen eingeleitet.

Die meisten Mitgliedsstaaten haben eine **Internationalisierungsstrategie** implementiert, die Unternehmen und insbesondere KMUs den Marktzugang erleichtern soll, vor allem durch **finanzielle Mittel**.



Handelsmissionen und Handelsmessen sind weitere wichtige Unterstützungsmaßnahmen, denn diese dienen als Plattformen für die Präsentation neuester Technologien, den Wissensaustausch, den Kontaktaufbau in Exportmärkten sowie zur Beobachtung der neuesten Branchentrends. Diese werden meist von nationalen Exportagenturen organisiert mit dem Ziel, die Internationalisierung zu fördern.

Vor allem auch **Clusters sind ein wirksames Mittel zur Förderung von Internationalisierung**, da sie eine Vielzahl an Stakeholdern zusammenbringen – von Unternehmen bis hin zu Forschungseinrichtungen – und KMUs die Möglichkeit bieten, zusammenzuarbeiten, ihre Anstrengungen zu bündeln und gemeinsame Internationalisierungsstrategien zu entwickeln, um Zugang zu globalen Wertschöpfungsketten zu erhalten.

Zudem werden häufig auch Anleitungen und Hilfsmittel bereitgestellt, um Unternehmen, die auf internationaler Ebene exportieren und expandieren möchten, zu unterstützen. Dazu zählen beispielsweise **Websites und Apps sowie Informationsmaterialien** und -kurse, die sowohl vom öffentlichen als auch vom privaten Sektor umgesetzt werden können.

In diesem Zusammenhang stellt die Förderung und Harmonisierung europäischer Standards eine weitere zentrale Anstrengung dar mit dem Ziel, die internationale Expansion europäischer Bauunternehmen zu fördern. Die Europäische Kommission unterstützt in besonderem Maße die **internationale Anwendung der Eurocodes**.

5



Fazit

Um die Vorteile der Internationalisierung für die europäische Bauwirtschaft zu nutzen, sollten sich **die Bemühungen vor allem auf die internationale Zusammenarbeit bei der Harmonisierung der Standards im Baugewerbe konzentrieren**.

Darüber hinaus würde eine Identifizierung von Schwerpunktländern für die Internationalisierung erlauben, einen gezielten Ansatz für den Marktzutritt von Bauunternehmen zu entwickeln, vor allem vor dem Hintergrund der zahlreichen Hürden, die in ausländischen Märkten bestehen, etwa regulatorische Schranken und politische Risiken.

Nicht zuletzt müssen **die Finanzierungsmodelle für internationale Bauprojekte** besser an die Besonderheiten des Bausektors angepasst werden, wenn sie in Zukunft wirksamer sein sollen.

Weitere Informationen finden Sie im folgenden Bericht unter:

<https://ec.europa.eu/docsroom/documents/25921>