



gemeint

Auslandsengagement – Einsteigen ist immer möglich

Von Udo Dagenbach

Unser Büro hat sich im Jahr 2004 entschieden, die bisher eher geringfügigen Aktivitäten im näheren europäischen Ausland in Richtung Russland, Zentralasien und Osteuropa zu erweitern. Auslöser waren positive Erfahrungen mit einem englischen Investor in Brüssel und die Berichte eines befreundeten russischen Architekten aus Moskau. Letztendlich hat auch die Erkenntnis relativ begrenzter Entwicklungsmöglichkeiten in Deutschland und die Aussicht auf spannende interkulturelle Begegnungen in diesen Staaten den Ausschlag gegeben.

Mittlerweile sind wir in Russland, Litauen, Aserbaidschan, Armenien und Georgien, aber auch in Österreich und Italien tätig. Ca. 50 Prozent unseres Umsatzes generieren wir aus diesen Ländern, was wir während der Krise zwischen 2007 und 2009 schmerzlich zu spüren bekamen. Inzwischen haben die wirtschaftlichen Entwicklungen fast ihr Vorkrisenniveau erreicht. Bereinigt um wahnwitzige und oft sinnlose, unwirtschaftliche Bauvorhaben ist in diesen Ländern unser Wissen gefragt.

Unsere Kunden sind sehr unterschiedlich. Von der quasi staatlichen Gazprom, der Stadt Moskau, verschiedenen Ministerien und Stadtverwaltungen in Kasachstan und Georgien bis zu vermögenden Privatpersonen, Hotelgruppen, Firmen und Stiftungen reicht das Spektrum.

Eine Sprachbarriere gibt es quasi nicht, denn in den vergangenen Jahren hat sich – durch die Ausbildung vieler Nachwuchskräfte in unseren Zielländern – Englisch als Verhandlungssprache stark verbreitet. Die Vertragswerke für unsere Tätigkeit reichen von der einfachen Bestätigung unseres Angebotes (meistens in Englisch abgefasst) bis zu 100 und mehr Seiten langen Konvoluten; hierbei hat sich die Zweispaltigkeit in zwei Sprachen bewährt. Bei großen Projekten ist fachanwaltlicher Rat unumgänglich. Kollegen in größeren, international tätigen Architekturbüros können hier hilfreich sein.

Entscheidend für ein erfolgreiches Engagement im Ausland sind lokale Partner und ist das Verhalten im Umgang mit dem Kunden und den Kooperationspartnern. Wir haben von Beginn an auf eigene Kontakte gesetzt und sind nicht im Boot von Hochbauarchitekten mitgefahren. Das führte uns zunächst zur klassischen Privatkundschaft mit all ihren Mühen und Unwägbarkeiten. In Kasachstan haben wir viel Lehrgeld bezahlt, wohingegen – entgegen landläufiger Meinungen – in Russland kaum Probleme auftraten.

Die Arbeit in diesen Ländern kann nur mit großer Flexibilität bewältigt werden, da man selten ahnt, wohin die Reise geht. Glaubt man, dass die Aufgabe mit einem Entwurf erledigt sein wird, ist man im nächsten Augenblick Baustellenorganisator, soll die Aus-

bildung von Fachkräften und den Materialfluss zur Baustelle organisieren. Es gibt aber auch andere Beispiele alles läuft reibungsloser als in Deutschland.

Ob sich die ganze Mühe lohnt, darf man nicht fragen. Erfolg misst sich zu einem guten Teil an der Zufriedenheit, die man aus diesem Engagement/aus dem Projekt gewinnt. Der andere Teil ist das liebe Geld. Entgegen der häufig verbreiteten Meinung gibt es den ewig sprudelnden Oligarchen-Geldsegen nicht. Alle Honorare sind weltweit transparent. Investoren wissen sehr genau, was sie bezahlen wollen und müssen, aber dennoch ist die Möglichkeit, durch Vorauszahlungen eher an das Honorar zu kommen, eine Entschädigung für den höheren Reiseaufwand.

Die vielfältigen Aufgaben und das für uns meist unbürokratische Umfeld bieten große Chancen, die in Europa längst durch eine überbordende Bürokratie erstickt wurden. Wenn man einmal ohne sie arbeiten darf, entdeckt man erst, wie lästig und im Grunde nutzlos sie häufig ist.

Wir sind überzeugt, dass ein Engagement im Ausland nicht von der Größe und der Organisation eines Büros bestimmt wird, sondern vom Willen es zu wagen und der Freude, sich dem Risiko und der permanenten Ungewissheit auszusetzen. Sollte es langfristig finanziell kein Gewinn sein, so bleiben die Erfahrung und das Erlebte als unersetzbarer Eindruck.

Nach bereits wenigen Reisen wird klar, dass die Globalisierung auch unsere Branche längst erfasst hat. Wir konkurrieren mit den Honoraren aller Beteiligten im globalen Planungswesen.

In Afrika sind bei großen Projekten sehr professionelle Teams aus China, Südkorea und dem nahen und mittleren Osten tätig. Im Kaukasus bringen die chinesischen Bauunternehmen für ihre großen Infrastrukturprojekte eigene Planungsteams. Diese suchen sich wiederum lokale Partner zur Unterstützung. Dieser Aspekt ist von Bedeutung, denn als international tätiges Büro wird man eher als möglicher Partner in Europa in Frage kommen, wenn Chinesen oder Koreaner für zukünftige Projekte nach solchen suchen.

Beim Außenwirtschaftstag der deutschen Architektur in Berlin im Außenministerium mahnte Außenminister Guido Westerwelle in seinem Grußwort bildstark: »Der Zug fährt und zwar immer schneller und zum Einsteigen wird nicht aufgefordert.«

Hier darf man getrost entgegenen: Einsteigen ist immer möglich.

Udo Dagenbach, Landschaftsarchitekt bdla, glasser und dagenbach landschaftsarchitekten, Berlin.