



Es gilt das gesprochene Wort!

Sperrfrist: 2. November 2009, 19:30 Uhr

Rede

des
Bayerischen Staatsministers
für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie

Martin Zeil

anlässlich
der Verleihung der ‚Meisterhaft-Urkunden‘ der
Zimmerer-Innungen Sarnberg und Landsberg

am 2. November 2009
in Sarnberg

Begrüßung

- **Sehr geehrter Herr Traublinger,**
- **Sehr geehrter Herr Driessen,**
- **sehr geehrte Vertreter**
 - **des Konsularischen Korps,**
 - **der Außenhandelskammern und**
 - **der bayerischen Auslandsrepräsentanzen,**
- **sehr geehrte Preisträgerinnen und Preisträger,**
- **sehr geehrte Frau Franke,**
- **meine sehr verehrten Damen und Herren!**

– **Begrüßung** –

Einleitung

„Das Rennen um den zeremoniellen Weltmeistertitel im Warenexport ist noch nicht entschieden.“ (Zitat Ende)

So hat BGA-Präsident Börner den **Exportwettbewerb 2009** zwischen dem

- bisherigen Weltmeister **Deutschland** und
- seinem schärfsten Konkurrenten **China** beschrieben.

Entschieden hat dagegen unsere bewährte Jury über die **Preisträger des Bayerischen Exportpreises 2009**.

Damit begrüße ich Sie ganz herzlich in den Räumen der IHK für München und Oberbayern. Der Bayerische Exportpreis wird heuer zum dritten Mal verliehen. Er ist ein **glanzvoller Baustein** der bayerischen Außenwirtschaftsförderung.

Exportorientierung problematisch?

Vielleicht fragen manche, **ob eine solche Auszeichnung auch in das Jahr 2009 passt**. Denn Länder mit starker Exportorientierung ha-

ben unter dem Absturz der Weltwirtschaft besonders gelitten. Unter den führenden Industriestaaten stehen Deutschland und Japan an der Spitze der „Liga des Leidens“.

Exportorientierung beibehalten!

Sollte Deutschland, sollte Bayern deshalb seine Exportorientierung überdenken?

Auf keinen Fall! Ohne Export funktioniert unsere Wirtschaft nicht.

80 Millionen Deutsche können nun mal nicht

- Hunderte von Airbus-Flugzeugen oder
- Millionen von BMWs, Audis und Fahrzeuge aus anderen Bundesländern kaufen.

Vernetzung der Weltwirtschaft

Wir müssen unsere Strategien an den Realitäten ausrichten. Und die werden bestimmt durch

- globale Handelsströme,
- komplexe Produktionsnetzwerke und
- eine international differenzierte Arbeitsteilung.

Nehmen wir als Beispiel ein **amerikanisches Auto**. Es ist **faktisch ein internationales Produkt**. In ihm stecken durchschnittlich

- 30 Prozent koreanische Montage,
- 17 Prozent Technik aus Japan,
- 7,5 Prozent deutsche Entwicklung,
- 4 Prozent Zubehör aus Taiwan und Singapur und
- 2,5 Prozent britischer Dienstleistungen.

Fuß nicht aus der Tür nehmen!

Auch die bayerischen Hersteller sind auf ihre Partnerfirmen in allen Teilen der Welt angewiesen. **Deshalb dürfen unsere Unternehmen in ihren Auslandsaktivitäten nicht nachlassen.**

Denn wer sich zurückzieht, verliert Kontakte und den Bezug zu seinem Markt. Frühere Ausgaben für den Markteintritt können bereits nach kurzer Zeit unwiderruflich verloren sein. **Den Fuß in der Tür lassen ist das Minimum. Chancen aktiv wahrnehmen ist besser.**

Offene Märkte – offene Gesellschaft

Hinzu kommt: Der Waren- und Dienstleistungsaustausch ist ein wichtiger Baustein unserer gesamten internationalen Aktivitäten. Er trägt zum Austausch von Meinungen, Menschen und kulturellen Errungenschaften bei.

Gesellschaften, die auf Dauer offen, friedlich und vertrauensvoll zusammenarbeiten wollen, brauchen auch offene Märkte.

Exporttag und Exportpreis weiter wichtig

Der **Exporttag** und der **Exportpreis Bayern** sind **gerade heute** besonders wichtig.

Der Exportpreis richtet sich dabei bewusst an **kleine Unternehmen** mit **großen Erfolgen** im Exportgeschäft. Es sind Unternehmen, die nicht nur bestehendes Terrain verteidigen, sondern durch **Mut, Innovation und Investitionen** **neue Geschäftsfelder erschließen.**

Schluss

Liebe Preisträgerinnen und Preisträger!

Sie haben es geschafft, in schwierigen Zeiten Ihr Exportgeschäft auszubauen.

- **Damit stärken Sie** nicht nur **den Ruf baye-rischer Produkte** und Dienstleistungen im Ausland.
- **Diese Erfolge sind ein großartiges Signal** und ein **Ansporn für andere Unternehmen**, Chancen auf den Weltmärkten aktiv zu nutzen

Dank

Dafür danke ich Ihnen und allen Teilnehmern des Exportpreis-Wettbewerbs.

Ich danke der **Jury und ihren Mentoren.**

Und ich danke den **Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von IHK, Handwerkskammer und Bayern International** für die Organisation der heutigen Preisverleihung.

Jetzt freue ich mich mit Ihnen auf die **Vorstellung der Träger des Bayerischen Exportpreises 2009.**

Vielen Dank!