



---

**Es gilt das gesprochene Wort!**

Sperrfrist: 5. November 2009, 12:15 Uhr

## Rede

des  
Bayerischen Staatsministers  
für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie

## Martin Zeil

anlässlich  
der Verleihung des Exportpreises 2009

am 5. November 2009  
in München

## **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!**