



Es gilt das gesprochene Wort!

Sperrfrist: 23. April 2010, 14:30 Uhr

„Der bayerische Mittelstand und seine Exportchancen“

Rede

der
Bayerischen Staatssekretärin
für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie

Katja Hessel

anlässlich
der Veranstaltung „Global Partners Bayern e.V.
und seine Netzwerke - die innovative Plattform
für Export“

am 23. April 2010
Grassau im Chiemgau

Begrüßung

Sehr geehrter Herr Wüst,

sehr geehrter Herr Präsident Werner,

(Prof. Dr. Dr. Werner, Präsident der Fachhochschule für angewandtes Management in Erding)

sehr geehrter Herr Prof. Bogdahn,

(Direktor der Klinik und Poliklinik für Neurologie Regensburg)

meine sehr geehrten Damen und Herren!

Zuallererst möchte ich mich bei **Herrn Wüst** und dem **Global Partners Bayern e.V.** für die **Einladung** herzlich bedanken.

Würdigung Global Partners e.V.

Ich bin gerne gekommen. Nicht nur wegen des wichtigen Redethemas, sondern auch, um dem **Global Partners Bayern e.V.** für seine Arbeit zu danken.

Der Verein, der auf eine Initiative des bayerischen Wirtschaftsministeriums und der Weltbank zurückgeht, setzt sich seit seiner Gründung im Jahr 2002 für die **Vernetzung von leistungsfähigen, technologieorientierten Unternehmen** ein.

Diese Kompetenzbündelung beflügelt gemeinsame Projekte und damit letztlich den **außenwirtschaftlichen Erfolg** der Mitgliedsunternehmen.

Durch ihren Beitrag zum weltweiten Technologietransfer trägt die Arbeit des Vereins auch zu einer **nachhaltig positiven Entwicklung** in den zum Teil wirtschaftlich noch schwachen **Zielregionen** bei.

Kurzum: Der Verein sorgt für eine **Win-win-Situation** zwischen den Produzenten und den internationalen Abnehmern bayerischer Produkte und Dienstleistungen.

Dank an Global Partners

Für seine wegweisende Arbeit **danke** ich dem **Global Partners Bayern e.V.** mit **Herrn Wüst** an der Spitze herzlich. Gleichmaßen gilt mein Dank auch allen **Mitgliedern des Vereins**. Mit Ihrem außenwirtschaftlichen Engagement sind Sie **Botschafter der High-Tech-Region Bayern**. Sie tragen damit Wichtiges zum wirtschaftlichen Erfolg des Freistaates bei.

Exportwirtschaft Die **Exportwirtschaft** gehört **seit Jahr und Tag zu den Aktivposten Bayerns.**

Sie hat in der Vergangenheit zu dem hohen **Wohlstandszuwachs** unseres Landes beigetragen und viele bayerische Arbeitsplätze gesichert und neu geschaffen.

Dabei sind es nicht nur die großen Unternehmen, die **Exporterfolge erzielen**, sondern zunehmend auch die kleinen Betriebe. Die Exportquote des bayerischen Mittelstandes im verarbeitenden Gewerbe hat sich in den letzten zehn Jahren verdoppelt.

Anders gesagt: Kleine und mittlere Unternehmen erobern zunehmend globale Märkte. **Dabei sind sie oft „Hidden Champions“**, d.h. in der Öffentlichkeit relativ unbekannt, aber mit ihren Produkten und Dienstleistungen weltweit führend und **äußerst erfolgreich.**

Um es auf den Punkt zu bringen: **Die Entwicklung des Exportgeschäftes unserer Unternehmen, ja der bayerische Wirtschaft insgesamt, ist eine Erfolgsgeschichte.**

Erfolge fort-schreiben	Und diese Erfolgsgeschichte muss fortgeschrie-ben werden, auch um den konjunkturell bedingten Einbruch des Jahres 2009 wieder wettzumachen.
Wirtschaftskrise	Sie alle wissen: Die Bundesrepublik und mit ihr auch Bayern mussten den mit Abstand schlimmsten Wirtschaftseinbruch seit dem Zweiten Weltkrieg verkraften.
Industrie besonders betroffen	Besonders betroffen war die exportorientierte Industrie . Die bayerischen Exporte sind 2009 auf breiter Basis um rund ein Fünftel abgestürzt .
Wirtschaft auf Erholungskurs	Aber: Von der Konjunkturfront gibt es inzwi-schen wieder bessere Nachrichten . Die konjunkturelle Talsohle ist durchschritten . Die Wirtschaft befindet sich auf einem moderaten Erholungskurs. Auch der Außenhandel fast all-mählich wieder Tritt.
Zuversicht ja, Euphorie nein	Ich meine daher: Wir können zuversichtlich sein, auch wenn aufgrund vereinzelter Rückschläge noch kein Grund zu allzu großer Euphorie besteht.

**Nicht in Aus-
landsaktivitäten
nachlassen**

Wichtig ist: **Unsere Unternehmen dürfen in ihren Auslandsaktivitäten jetzt nicht nachlassen.**

Denn wer sich zurückzieht und auf einen kraftvollen Aufschwung wartet, verliert Kontakte und den Bezug zu seinem Markt. All das, was ein Unternehmen vor der Krise zur Erschließung eines Marktes aufgewendet hat, kann sehr schnell unwiderruflich verloren sein, wenn es nicht kontinuierlich am Ball bleibt.

Das heißt: **Den Fuß in der Tür lassen ist das Minimum. Chancen aktiv wahrnehmen ist noch besser.**

**Bayerische Wirtschaft weiter
konkurrenzfähig**

Jetzt gilt es anzupacken!

Unsere Wirtschaft hat ihre **internationale Konkurrenzfähigkeit** durch die Krise nicht verloren. Ganz im Gegenteil: Sie verfügt nach wie vor über eine **hervorragende Produkt- und Servicequalität** und hat die Stärke und das Know-how, diese unbeirrt weiter voranzutreiben. Das sichert auch weiterhin Vorsprünge vor internationalen Wettbewerbern.

Exportorientierung bleibt wichtig

Für mich steht fest: Die starke **Exportorientierung** bleibt trotz Krise wesentliche Voraussetzung für den zukünftigen Erfolg unserer Unternehmen und unseres Landes. Das sage ich gerade auch **allen Unkenrufen aus dem Ausland** zum Trotz.

Die **Produkte und Dienstleistungen** bayerischer Unternehmen sind **weltweit gefragt**. „Made in Bavaria“ genießt einen hervorragenden Ruf. Deshalb bin ich mir sicher: Wenn die Weltwirtschaft weiter anzieht, wird Bayern aufgrund seiner Stärken im Export und bei hochinnovativen Gütern und Dienstleistungen seine **Spitzenstellung wieder erreichen** und **ausbauen** können.

Offensive Außenwirtschaftspolitik

Was wir brauchen, um dorthin zu kommen, ist eine **offensive Außenwirtschaftspolitik** mit einer **dreifachen Zielsetzung**.

Klassische Ziel-länder im Auge behalten

Wir müssen **erstens** die Marktanteile in den klassischen Exportzielländern wie den USA und den EU-Mitgliedstaaten erhalten und steigern.

Position in Zukunftsmärkten ausbauen

Zweitens ist es wichtig, unsere Position auf den Märkten der Zukunft kontinuierlich auszubauen. Damit meine ich den Nahen und Mittleren Osten, Mittel- und Osteuropa sowie die **BRIC-Staaten**, also Brasilien, Russland, Indien und China.

BRIC-Staaten

Die BRIC-Staaten stehen heute für

- 40 % der **Weltbevölkerung**, nämlich 2,8 Milliarden Menschen,
- enorme **Reserven** an Kapital, Rohstoffen und Arbeitskraft und
- 50 % der weltweiten **Devisenreserven**, das sind 2,8 Billionen Dollar.

Sie sehen, das Potential gerade in diesen Ländern ist enorm. Wir müssen es uns zunutze machen.

Um beim ersten der vier Länder, **Brasilien**, zu bleiben: Für die nächsten Jahre sind hier die Aussichten vor allem **in den Bereichen Infrastruktur, Wohnungs- und Industriebau** besonders gut.

Chancen für die bayerische Wirtschaft sehe ich in dem Land darüber hinaus

- im expandierenden Kfz-Markt,
- im Maschinen- und Anlagenbau,
- bei der chemischen Industrie,
- in der Medizintechnik sowie
- im IT-Markt und
- im Bereich der Umwelt und Energieeffizienz.

Indien und China

Die gleichen Geschäftsfelder sind auch für **Indien und China** relevant. In beiden Ländern hat sich in den letzten Jahrzehnten ein **milliardenschwerer Investitionsstau** aufgebaut, der jetzt langsam aufgelöst wird. Das starke Wachstum der Bevölkerung und der Wirtschaft wird den Modernisierungsdruck in diesen Ländern weiter erhöhen.

Russland

Auch in der **Russische Föderation** bieten sich gute Gelegenheiten für Geschäftsabschlüsse. Das zeigt allein der **rege Warenaustausch** zwischen Russland und Bayern, der sich in den letzten acht Jahren mehr als vervierfacht hat. Gerade im Moskauer Raum sind bayerische Unternehmen besonders aktiv.

Die Wirtschaftskrise und strukturelle Probleme setzen Russland allerdings schwer zu. Für die nächsten Jahre ist hier – im Gegensatz zu den anderen BRIC-Staaten – nicht mit hohen Wachstumsraten zu rechnen.

Gleichwohl, es gibt auch hier **Chancen** für baye-
rische Unternehmen, z.B. im Bereich der **Ener-
gieeffizienz** von Wohngebäuden und im Rahmen
der **Olympischen Winterspiele in Sotschi im
Jahr 2014.**

Generell gilt auch für Russland: Wir müssen diesen **Zukunftsmarkt im Auge behalten.** Der Bedarf an modernen Ausrüstungen, Anlagen und Technologien wird auch weiterhin durch Einfuhren aus dem Ausland gedeckt werden. Das riesige Land hat noch auf vielen Feldern einen immensen Nachholbedarf.

Bisher wenig beachtete Länder stärker in Fokus nehmen

Zu meinem dritten Ziel für eine Außenwirtschaftsstrategie gehört, dass wir neben der Festigung der Geschäftsbeziehungen mit etablierten Exportländern und dem Ausbau der Handelsbeziehungen mit den Zukunftsregionen auch **bisher nur wenig genutzte Exportpotentiale erschließen** und ausschöpfen müssen.

Maghrebstaaten

Unter anderem denke ich hier an **Nordafrika** und dort in erster Linie an die **Maghrebstaaten** Algerien, Marokko und Tunesien.

Algerien lockt mit großen Investitionen und Projekten in der **Bau- und Wasserwirtschaft** sowie im Bereich der **erneuerbaren Energien**. Mit Devisenreserven im dreistelligen Milliardenbereich kann das Land diese ehrgeizigen Pläne zeitnah und entschlossen umsetzen. Auch in Marokko und Tunesien läuft die Bauwirtschaft auf Hochtouren und bietet hohes Absatzpotential für unsere Produkte und Dienstleistungen.

- Meine Damen und Herren!
- Unternehmen sind gefragt** Sie sehen: **Für die bayerische Exportwirtschaft gibt es vielfältige Chancen auf den Weltmärkten.** Die Unternehmen selbst sind gefragt, diese Chancen konsequent zu ergreifen.
- Auch Staat ist gefordert** Gefordert ist aber auch der **Staat**. Er muss alles tun, um den Betrieben in der schwierigen Zeit das **Wirtschaften** zu erleichtern und die **Rahmenbedingungen** konsequent auf neues Wachstum zu stellen.
- Dreifachstrategie** Die **Bayerische Staatsregierung stellt sich diesen Aufgaben.**
- **Wir setzen** unser erfolgreiches **Krisenmanagement** fort, um die Wirtschaft zu festigen,
 - fördern **Innovationen** in Zukunftsbranchen, um die wirtschaftliche Erneuerung zu unterstützen, und
 - helfen langfristige **Investitionen** im Mittelstand zu realisieren und investieren selbst in die Bildungs-, Kommunikations- und Verkehrsinfrastruktur.

Außenwirtschaftsförderung

Um das Auslandsgeschäft unseres Mittelstandes weiterhin zu beflügeln, halten wir außerdem ein **umfangreiches Instrumentarium der Außenwirtschaftsförderung** bereit. Die Angebote sind sicher auch für viele von Ihnen interessant. Aus unserem **Maßnahmenbündel** möchte ich Ihnen **sieben Punkte** kurz vorstellen.

Coaching durch auslandserfahrene Praktiker

Gleich an **erster Stelle** nenne ich unser individuellstes Angebot für Exportneueinsteiger und Dienstleister, das **Programm „Fit für Auslandsmärkte – Go International“**.

Ehemalige **Manager** und **Unternehmer mit langjähriger Berufserfahrung** im Auslandsgeschäft kommen als **Coach** zu den Firmen. Gemeinsam wird eine Strategie zur Erschließung neuer Märkte erarbeitet. Darauf aufbauende Umsetzungsmaßnahmen fördern wir finanziell.

Gemeinschaftsstände auf Auslandsmessen

Zweitens können auch Sie das **Bayerische Messebeteiligungsprogramm** nutzen. Bayern International organisiert für Sie professionelle **Gemeinschaftsstände** auf Fachmessen im Ausland. Für 2010 sind 42 Messen in insgesamt 21 Ländern geplant.

**Delegations-
reisen**

Drittens bieten wir Ihnen in diesem Jahr zwölf **Delegationsreisen** weltweit an. Die Reisen werden von Herrn Staatsminister Zeil oder mir geleitet. Damit eröffnen wir Ihnen den Zugang zu Entscheidungsträgern und vermitteln Kontakte zu Partnern aus der Wirtschaft.

**Auslandsreprä-
sentanten**

Viertens helfen Ihnen unsere 22 **bayerischen Auslandsrepräsentanten** in aller Welt mit Kontakten im Zielland weiter.

Sie sind – in Ergänzung zu den deutschen Auslandshandelskammern – eine **erste deutschsprachige Anlaufstelle vor Ort**.

**Kooperation
und Markter-
schließung**

Fünftens unterstützt Sie das Außenwirtschafts-
zentrum der Kammern bei **Kooperations- und
Markterschließungsprojekten**

- mit Vorbereitungsseminaren,
- einer intensiven Betreuung im Vorfeld und
- durch individuelle Geschäftspartnersuche und -vermittlung im Zielland.

**Finanzierungs-
hilfen**

Mein **sechster Punkt** betrifft **Finanzierungshilfen** für Auslandsaufträge und für Auslandsinvestitionen. Hier unterstützt Sie die **LfA Förderbank Bayern** schnell und zielgerichtet.

**Exportpreis
Bayern**

Schließlich möchte ich Sie - **siebtens** - noch auf unseren **Exportpreis Bayern** aufmerksam machen. Wenn Sie schon erfolgreich im Export tätig sind und bis zu 50 Vollzeitbeschäftigte haben, dann bewerben Sie sich mit Ihrer Erfolgsgeschichte um den Exportpreis Bayern 2010. Anmeldeschluss ist der 31. Juli 2010.
Machen Sie mit Ihren Erfolgen anderen Unternehmen Mut, ebenfalls die Chancen der Internationalisierung zu nutzen!

Schluss

Meine sehr verehrten Damen und Herren!
Mit diesem Überblick über unser außenwirtschaftliches Förderinstrumentarium möchte ich es bewenden lassen.

Wichtig ist: **Nutzen Sie weiterhin die Chancen im Export!** Nur dann sind Sie mit vorn dabei, wenn die Weltwirtschaft wieder richtig Fahrt aufnimmt.

Mit dem Global Partners Bayern e.V. haben sie ein wichtiges Netzwerk für Ihre Auslandsgeschäfte. Machen Sie auch in Zukunft davon Gebrauch!

Ich **wünsche** Ihnen und **Global Partners Bayern** für die zukünftige Arbeit jeden erdenklichen Erfolg, für die heutige Veranstaltung interessante Vorträge und eine anregende Diskussion.

Vielen Dank!