

# Bauexport in die Nachbarstaaten: Branchenstruktur und Vergabep Praxis

## Belgien

Recht



## **Auszug: Belgien**

I.	Wirtschaftsdaten kompakt: Belgien	11
II.	Branche kompakt: Belgien – Bauwirtschaft (Hochbau/Gebäudebau)	15
III.	Belgien: Öffentliche Aufträge – Recht und Praxis	20

## **B. Dänemark**

I.	Wirtschaftsdaten kompakt: Dänemark	24
II.	Branche kompakt: Dänemark – Bauwirtschaft (Hochbau/Gebäudebau)	28
III.	Branche kompakt: Dänemark – Bauwirtschaft (Tiefbau/Infrastrukturbau)	33
IV.	Dänemark: Öffentliche Aufträge – Recht und Praxis	38

## **C. Frankreich**

I.	Wirtschaftsdaten kompakt: Frankreich	44
II.	Branche kompakt: Frankreich – Bauwirtschaft (Hochbau/Gebäudebau)	48
III.	Branche kompakt: Frankreich – Bauwirtschaft (Tiefbau/Infrastrukturbau)	53
IV.	Frankreich: Öffentliche Aufträge – Recht und Praxis	57

## **D. Niederlande**

I.	Wirtschaftsdaten kompakt: Niederlande	63
II.	Branche kompakt: Niederlande – Bauwirtschaft	67
III.	Niederlande: Öffentliche Aufträge – Recht und Praxis	72

## **E. Österreich**

I.	Wirtschaftsdaten kompakt: Österreich	78
II.	Branche kompakt: Österreich – Bauwirtschaft (Hochbau/Gebäudebau)	82
III.	Branche kompakt: Österreich – Bauwirtschaft (Tiefbau/Infrastrukturbau)	86
IV.	Österreich: Öffentliche Aufträge – Recht und Praxis	92

## **F. Polen**

- I. Wirtschaftsdaten kompakt: Polen 99
- II. Branche kompakt: Polen – Bauwirtschaft (Hochbau/Gebäudebau) 103
- III. Branche kompakt: Polen – Bauwirtschaft (Tiefbau/Infrastrukturbau) 108
- IV. Polen: Öffentliche Aufträge – Recht und Praxis 113

## **G. Schweiz**

- I. Wirtschaftsdaten kompakt: Schweiz 121
- II. Branche kompakt: Schweiz – Bauwirtschaft (Hochbau/Gebäudebau) 125
- III. Branche kompakt: Schweiz – Bauwirtschaft (Tiefbau/Infrastrukturbau) 130
- IV. Schweiz: Öffentliche Aufträge – Recht und Praxis 134

## **H. Tschechische Republik**

- I. Wirtschaftsdaten kompakt: Tschechische Republik 139
- II. Branche kompakt: Tschechische Republik – Bauwirtschaft 143
- III. Tschechische Republik: Öffentliche Aufträge – Recht und Praxis 148

- Ansprechpartner auf einen Blick 154**

## I. Wirtschaftsdaten kompakt: Belgien

Stand: Mai 2011

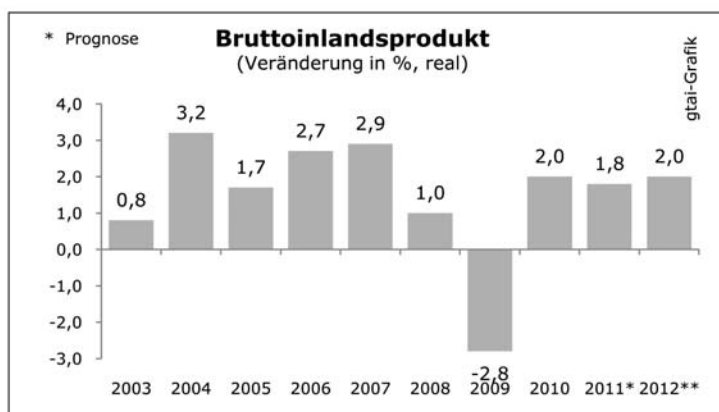
### Basisdaten

Fläche		30.519 qkm
Einwohner		10,9 Mio. (1.1.11)
Bevölkerungsdichte		351 Einw./qkm
Bevölkerungswachstum		+0,2% (2011/2010)
Geschäftssprache		Französisch, Niederländisch
Mitgliedschaft in regionalen Wirtschaftszusammenschlüssen		EU
Währung	Bezeichnung	1 Euro = 100 Eurocent
	Wechselkurs	April 2011: 1 US\$ = 0,6924 Euro; 1 Euro = 1,444 US\$
	Jahresdurchschnitt	2010: 1 US\$ = 0,754 Euro; 1 Euro = 1,326 US\$
		2009: 1 US\$ = 0,717 Euro; 1 Euro = 1,395 US\$
		2008: 1 US\$ = 0,680 Euro; 1 Euro = 1,471 US\$

### Wirtschaftslage

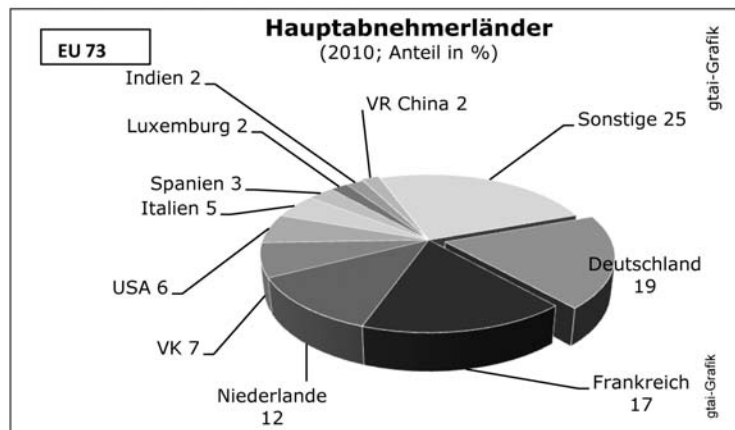
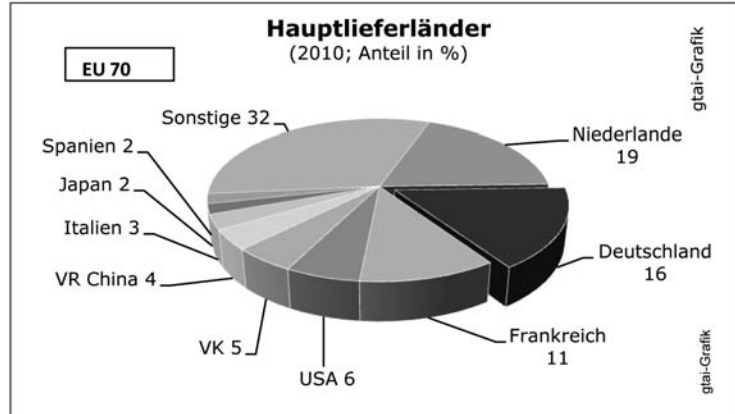
Bruttoinlandsprodukt (BIP nominal)		
Mrd. Euro		2008: 345,0; 2009: 339,2; 2010: 352,3
Mrd. US\$		2008: 507,5; 2009: 473,1; 2010: 467,2
BIP je Einwohner (Euro)		2008: 31.944; 2009: 31.407; 2010: 32.321
BIP je Einwohner (US\$)		2008: 46.990; 2009: 43.813; 2010: 42.858
BIP-Entstehung (%)		2009: Dienstleistungen 69; Verarbeitende Industrie 15; Bau 5; Sonstige 11
BIP-Verwendung (%)		2010: Privater Verbrauch 54; Öffentlicher Verbrauch 25; Bruttoinvestitionen 21

### Wirtschaftswachstum



Wirtschaftswachstum nach Sektoren (% real)	2010: Industrie +14,7; Bau +4,6; Handel, Transp, Kommunik. +4,1, Finanz-, Unternehmensdienstl., Immobilien +27,1, Landwirtschaft +0,6
Wachstum der Industrieproduktion (% real)	2009: Papier, Verlage und Druckwesen -7,5; Chemie -8,4; Metallurgie/ Metallarbeiten -15,1; Maschinen und Ausrüstung -20,5; elektrische und optische Ausrüstung -9,2; Herstellung von

Inflationsrate (%)	Transportmitteln -17,6 2007: 1,8; 2008: 4,5; 2009: 0 ; 2010: 2,3; 2011: 1,9 (P); 2012: 1,9 (P); (P) Prognose																												
Arbeitslosigkeit (%)	2007: 7,5; 2008: 7,0; 2009: 7,9 ; 2010: 8,4; 2011: 8,8 (P); 2012: 8,7 (P)																												
Durchschnittslohn (Euro/Monat)	2007: 2.856; 2008: 2.837; 2009: 2.922																												
Haushaltssaldo (% des BIP)	2007: -0,3; 2008: -1,3; 2009: -6,0; 2010:-4,8; 2011: -4,6 (P); 2012: -4,7 (P)																												
Staatsverschuldung (% des BIP)	2007: 84,2; 2008: 89,8; 2009: 96,2 ; 2010: 98,6; 2011: 100,5 (P); 2012: 102,1 (P)																												
Außenhandel (Mrd. Euro)	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>2008</th> <th>%</th> <th>2009</th> <th>%</th> <th>2010</th> <th>%</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Einfuhr</td> <td>317,0</td> <td>+5,6</td> <td>253,3</td> <td>-20,0</td> <td>294,2</td> <td>+16,1</td> </tr> <tr> <td>Ausfuhr</td> <td>320,8</td> <td>+2,0</td> <td>265,4</td> <td>-17,3</td> <td>310,2</td> <td>+16,9</td> </tr> <tr> <td>Saldo</td> <td>+3,8</td> <td></td> <td>+12,1</td> <td></td> <td>+16,0</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		2008	%	2009	%	2010	%	Einfuhr	317,0	+5,6	253,3	-20,0	294,2	+16,1	Ausfuhr	320,8	+2,0	265,4	-17,3	310,2	+16,9	Saldo	+3,8		+12,1		+16,0	
	2008	%	2009	%	2010	%																							
Einfuhr	317,0	+5,6	253,3	-20,0	294,2	+16,1																							
Ausfuhr	320,8	+2,0	265,4	-17,3	310,2	+16,9																							
Saldo	+3,8		+12,1		+16,0																								
Einfuhrgüter (% der Gesamteinfuhr, SITC)	2010: Chem. Produkte/Arzneimittel 26; Maschinen 12; Transportausrüstungen 11; Nahrungs-/Genußm. 8; Mineralöl, Kohle, Gas 14; Sonstige 29																												
Ausfuhrgüter (% der Gesamtausfuhr, SITC)	2010: Maschinen/Ausrüstungen 11; Mineralöl, Kohle, Gas 9; Chem. Produkte/Arzneimittel 32; Eisen- und Stahlwaren 4; Transportausrüstung 9; Nahrungs-/Genußm. 9; Sonstige 26																												
Wichtige Handelspartner																													



Leistungsbilanzsaldo (% des BIP)	2007: +3,9; 2008: +1,1; 2009: +2,0; 2010: +1,7; 2011: +2,0 (P); 2012: +2,0 (P)
Ausländische Direktinvestitionen (Bestand, Mrd. Euro) (Zufluss, Mrd. Euro)	2004: 211,7; 2005: 239,1; 2006: 291,3 2007: 86,5; 2008: 75,0; 2009: 24,3
Hauptländer (Anteil in %)	2006: Luxemb. 25; Frankreich 21; Niederl. 20; VK 6; Deutschland 6; Schweiz 4; USA 4; Sonstige 14
Hauptbranchen (Anteil in %)	2006: Finanzdienstleistungen (nicht Versich., Pensionsfonds) 12; Chemische Ind. 9; Großhandel, Kommissionshandel ohne Kfz 5; Produktion von Koks, raffinierte Ölprodukte und Kernbrennstoffe 2; Post und Telekom.-Dienstl. 2; Sonstige Branchen 70
Länderbonität (gemäß Institutional Investor)	2010: Rang 19; Bonitätsindex 81,4; 1-Jahr-Veränd. -5,8
Devisenreserven (Mrd. Euro; jew. Periodenende)	2007: 7,1; 2008: 6,7; 2009: 11,0; 2010: 12,4

#### Beziehungen der EU zu Belgien

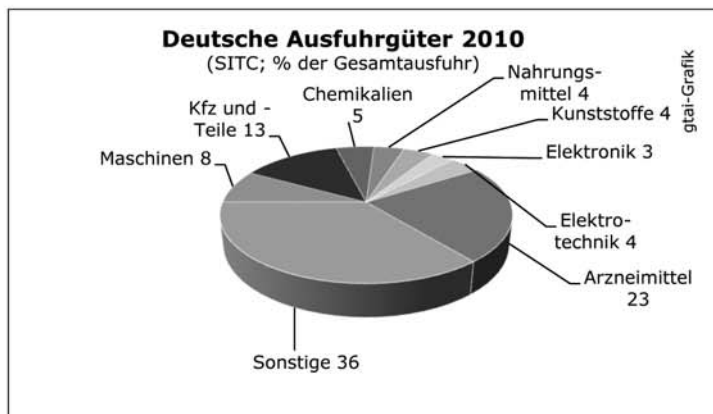
Außenhandel (Mrd. Euro)		2008	%	2009	%	2010	%
Einfuhr der EU *)	229,1	+2	187,2	-18	210,0	+12	
Ausfuhr der EU *)	208,1	+2	169,0	-19	194,8	+15	
Saldo	-21,0		-18,2		-15,2		

\*) EU-27

#### Beziehung Deutschlands zu Belgien

Außenhandel (in Mrd. Euro)		2008	%	2009	%	2010	%
Deutsche Einfuhr	36,6	+1	28,0	-24	33,7	+21	
Deutsche Ausfuhr	49,9	-2	41,8	-16	46,4	+11	
Saldo	+13,3		+13,		+12,7		

Deutsche Einfuhrgüter (SITC; % der Gesamteinfuhr) 2010: Kfz und -teile 11; Kunststoffe 10; Chemikalien 9; Nahrungsmittel: 8; Eisen und Stahl 7; Erdöl 7; NE-Metalle 6; Arzneimittel 5; Maschinen 3; Sonstige 34



Rangstelle 2010	Deutsche Einfuhr 8; Deutsche Ausfuhr 8; Umsatz 8
Deutsche Direktinvestitionen in Belgien (Mio. Euro) (*Zunahme/Kapitalausfuhr: -)	Bestand: 2007: 28.413; 2008: 30.949; 2009: 33.489 Nettotransfer: 2008: +1.309; 2009: -1.727; 2010: -7.080
Belgische Direktinvestitionen in Deutschland (Mio. Euro)	Bestand: 2007: 9.356; 2008: 8.206; 2009: 6.914 Nettotransfer: 2008: +7.822; 2009: +630; 2009: +9.066
Doppelbesteuerungsabkommen	vom 11.4.67; in Kraft seit 30.7.69
Auslandshandelskammer	Deutsch-Belgisch-Luxemburgische Handelskammer Manhattan Office Tower, Avenue du Boulevard 21, 1210 Brüssel Tel.: 00322/2 03 50 40; Fax: 00322/2 03 47 58 E-Mail: <a href="mailto:ahk@debelux.org">ahk@debelux.org</a> Internet: <a href="http://www.debelux.org">www.debelux.org</a>  Belgisches Haus, Cäcilienstr. 46, 50667 Köln Tel.: 0221/2 57 54 77, -2 57 54 85; Fax: 0221/2 57 54 66 E-Mail: <a href="mailto:debelux@koeln.ihk.de">debelux@koeln.ihk.de</a>

Ihr Ansprechpartner bei  
Germany Trade & Invest

**Ingeborg Kozel**

T. +49 (0) 228 24993-365

F. +49 (0) 228 24993-212

[ingeborg.kozel@gtai.de](mailto:ingeborg.kozel@gtai.de)

Germany Trade & Invest ist die Gesellschaft zur Außenwirtschaftsförderung der Bundesrepublik Deutschland. Die Gesellschaft berät ausländische Unternehmen, die ihre Geschäftstätigkeit auf den deutschen Markt ausdehnen wollen. Sie unterstützt deutsche Unternehmen, die ausländische Märkte erschließen wollen, mit Außenwirtschaftsinformationen.

**Germany Trade & Invest**  
Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH

Villemombler Straße 76  
53123 Bonn  
Deutschland

T. +49 (0) 228 24993-0  
F. +49 (0) 228 24993-212  
[info@gtai.de](mailto:info@gtai.de)  
[www.gtai.de](http://www.gtai.de)

### II. Branche kompakt: Belgien - Bauwirtschaft (Hochbau/ Gebäudebau)

Stand: Januar 2011

*Bonn (gtai) - Trotz weiterer Rückgänge bei den Hochbauinvestitionen 2010 stehen die Vorzeichen für die Branche 2011 günstig. Die Krise von 2008/09 soll dann endgültig überwunden sein. Als wachstumsträchtig gilt besonders das Segment Renovierung und Sanierung von Gebäuden, das auch 2009 (+1,1%) und 2010 (+1,5%) zulegte. Die Nachfrage nach Energieeffizienz im Hochbau übersteigt das lokale Angebot erheblich. Damit bieten sich deutschen KMU des Bausektors und des Handwerk interessante neue Geschäftschancen.*

#### Marktentwicklung/-bedarf

Belgiens Bauwirtschaft befand sich 2010 auf dem Weg aus der Krise: Der Branchenverband Confédération Construction rechnet nur noch mit einem geringen Rückgang der Produktion um 1,0% gegenüber 2009, als noch -4,5% zu verkraften waren. Im Jahr 2011 soll die Bauproduktion wieder um 2 bis 3% wachsen. Grundlage dafür ist der erwartete Aufschwung der Gesamtwirtschaft. Das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) soll gemäß EU-Prognose in den nächsten Jahren wieder solide steigen (2010: 2,0%, 2011: 1,8%; 2012: 2,0%).

Belgiens Hochbau hat sich in den vergangenen Jahren vergleichsweise stabil und ausgeglichen entwickelt. Die Krise 2008/09 ließ die Bauinvestitionen der Branche allerdings um 3,7% auf 28,8 Mrd. Euro schrumpfen. Der Markt 2011 dürfte mit Umsätzen von mehr als 35 Mrd. Euro und Investitionen von etwa 29 Mrd. Euro wieder interessant für ein verstärktes Engagement deutscher Baufirmen und Architekten sein.

**Ausgewählte Strukturdaten zum Hochbau in Belgien (in Mrd. Euro zu Preisen von 2006, reale Veränderung in %)**

Kennziffer	2008	2009 *)	Veränderung 2009/08)
Wert der Bauinvestitionen insgesamt, davon	29,9	28,8	-3,7
Wohnungsbau	13,0	12,4	-4,6
Neubau	6,0	5,4	-10,0
Renovierung	7,1	7,4	4,2
Wirtschaftsbau	11,9	11,5	-3,4
Neubau	7,6	7,2	-5,3
Renovierung	4,2	4,3	2,4
Öffentlicher Bau	5,0	5,1	2,0

\*) vorläufige Zahlen

Quellen: Euroconstruct; Confédération Construction; Verband der Europäischen Bauwirtschaft (FIEC)

Die derzeitige Belebung des Hochbaus geht vom privaten Wohnungsbau aus. Private Bauherren holen jetzt ihre Neubauvorhaben nach, die sie trotz historisch niedriger Zinsen und starker Kürzung der Mehrwertsteuer (von 21% auf 6%, bis Ende 2010 terminiert) verschoben hatten. Im institutionellen Neubau halten sich die Wohnungsbaugesellschaften und Investoren allerdings noch zurück. Die Anzahl der Neubaugenehmigungen für 2010 blieb mit den vom Bauverband geschätzten 42.000 Einheiten zwar immer noch unter dem Niveau von 2009 (etwa 47.700 Einheiten), 2011 soll aber die Trendwende erfolgen. Der private Neubau entwickelte sich 2008 rückläufig (-2,3%) und hat in der Wirtschaftskrise 2009 nochmals nachgegeben.

Die Renovierung im privaten Wohnungsbau stellt ein besonders wachstumsträchtiges Marktsegment dar. Der Bauverband rechnet für 2010 mit einer Zunahme der Produktion um 1,5% und für 2011 mit nochmals stärkerem Wachstum (2009: +1,1%). Getragen wird die Entwicklung von einem hohen Renovierungsbedarf in einem überalterten Gebäude- und Wohnungsbestand: Nur 19% der 5 Mio. Einheiten wurden in den vergangenen 20 Jahren gebaut. Die Eigentumsquote beträgt 66% und ist eine der höchsten in der EU. Die Eigentümer hatten bislang den Erhaltungsinvestitionen wenig Priorität eingeräumt.

Der rückläufige Trend der Genehmigungen für Renovierungsprojekte im Wohnungssektor hat sich ausgerechnet im Krisenjahr 2008 mit 28.600 Genehmigungen (+3% gegenüber 2007) umgekehrt. Dazu beigetragen hat die staatliche Förderung von Renovierungsmaßnahmen (Altersgrenze betrug bis Ende 2010 fünf Jahre, ab 2011 auf 15 Jahre heraufgesetzt) im privaten und sozialen Wohnungsbau seit dem Jahr 2000 durch einen reduzierten Mehrwertsteuersatz von 6% (statt 21%). Für genehmigungsfreie Renovierungsarbeiten sehen Fachleute noch größere Wachstumschancen.

Im Wirtschaftsbau führte 2010 der BIP-Aufschwung zu einer Erholung vor allem im Industriebau (besonders in Flandern), nachdem 2009 eine Abkühlung von bis zu 6% zu verzeichnen war.

Die öffentlichen Bauaufträge bewegen sich im hochverschuldeten Belgien im europäischen Vergleich auf niedrigem Niveau. Bei Gebäuden für das Bildungswesen erwartet die Branche jedoch eine positive Entwicklung. Staatliche Stellen erteilen etwa 80% der Infrastrukturaufträge. Davon entfallen wiederum 50% auf Kommunen. Diese Dominanz macht das Segment weitgehend konjunkturunabhängig. Andererseits müssen die meisten Gebietskörperschaften seit Jahren hohe Alt-schulden abtragen, was neue Ausgaben behindert. Für deutsche Hochbaufirmen bestehen durchaus Chancen, bei öffentlichen Projekten als Subunternehmer Aufträge akquirieren zu können.

<b>Ausgewählte Hochbauprojekte in Belgien</b>			
<b>Vorhaben</b>	<b>Investitionssumme</b>	<b>Projektstand</b>	<b>Anmerkungen</b>
Masterplan Mobilität Antwerpen	3,3 Mrd. Euro	16 Projekte in verschiedenen Phasen, genehmigt von der flämischen Regierung	Durchführungsgesellschaft Beheersmaatschappij Antwerpen Mobiel (BAM, <a href="http://www.bamnv.be">www.bamnv.be</a> )
European Market City (Geschäftskomplex für B2B) (Flandern)	2,0 Mrd. Euro (geschätzt)	Durchführung beginnt 2010	Durchführungsgesellschaft Group Bernaerts
Neubau von 600 Wohnungen auf dem Gelände eines ehemaligen Hospitals	100 Mio. Euro	In Vorbereitung, verzögert durch Finanzkrise	Entwickler: Himmos ( <a href="http://www.himmos.be">www.himmos.be</a> )
Neubau regionales Hauptquartier der Federal Express für Afrika, Indien, Mittleren Osten	Noch offen,	Baugenehmigung 2008 erteilt	Bürofläche 17.400 qm, Standort La Hulpe, Architekt: André Jacquain Infos unter <a href="http://www.fedexlahulpe.be">www.fedexlahulpe.be</a>

Quelle: Recherchen von Germany Trade & Invest

Die Energieeffizienz spielt im Gebäudesektor Belgiens eine stark zunehmende Rolle. Der Einsatz bei Neubauten wird durch EU-Vorgaben geregelt. Seit Jahren bestehen zahlreiche Maßnahmen der Föderalregierung und der autonomen Regionen (Flandern: [www.energiesparen.be](http://www.energiesparen.be), Wallonien: <http://energie.wallonie.be>, Brüssel: [www.bruxellesenvironnement.be](http://www.bruxellesenvironnement.be)). Private und betriebliche Investitionen in energiesparende Umbaumaßnahmen und Renovierungen werden wegen steigender Heizkosten und aufgrund spezieller staatlicher Investitionszuschüsse lukrativer. Dazu zählen ein gestaffelter Steuerabzug und Abschreibungen bei Erreichen von bestimmten Grenzwerten (etwa Niedrigenergiehaus, Nullenergiehaus) sowie der sogenannte „Grüne Kredit“, wobei der Staat Zinssubventionen auf Bankkredite übernimmt (müssen bis Ende 2011 beantragt sein).

Der drängende Nachholbedarf an Energieeffizienz in der Renovierung betrifft etwa 80% des Haus- und Wohnungsbestandes (davon in Flandern 75% und in Wallonien 83%), die vor Mitte der 80er Jahre erstellt worden sind. Davon besitzen etwa 30% der Gebäude keine doppelt verglasten Fenster, 40% keine Dachisolierungen und 60% keine Wandisolierungen. Die Prioritäten für Energieeffizienz liegen nicht nur in der Gebäudehülle, sondern ebenso in der Gebäudetechnik bezüglich Heizung, Klima, Lüftung. Der Einsatz von erneuerbaren Energien im Gebäudesektor ist besonders bei Solarenergie, vor allem Photovoltaik, interessant.

Der belgische Markt für energieeffiziente Technologien muss überwiegend durch Importe von Ausrüstungen und von Fachdiensten gedeckt werden. Dadurch steigen die Geschäftschancen für deutsche Anbieter. Die belgischen Auftraggeber erkennen die weltweite Spitzenstellung deutscher Umwelt- und Energietechnologie an. Die Lieferchancen für deutsche Produkte und Dienstleistungen bestehen praktisch auf allen Feldern der Energieeffizienz, wie Heiz- und Klimatechnik, energieeffiziente Baustoffe, erneuerbare Energien/Photovoltaik, Beratung und Architektendienstleistungen.

### Produktion/Branchenstruktur

Die belgischen Produzenten im Hochbausektor sind vergleichsweise milde durch die Krise von 2008/09 gekommen. Die Branche trägt 5% zur Wertschöpfung des BIP bei und zählte Ende 2009 fast 209.000 Beschäftigte in 82.000 Unternehmen. Etwa 55.000 davon sind Einpersonnenbetriebe, unter den übrigen dominieren kleine und mittelständische Firmen. Sie konzentrieren sich auf den Inlandsmarkt, auf dem ein hoher Wettbewerbsdruck herrscht. Die wenigen großen Baukonzerne kommen bei Großaufträgen als Generalunternehmer zum Zuge. Ausländische Baugesellschaften sind manchmal an Konsortien beteiligt.

Als größten belgischen Baukonzern gilt die Besix-Gruppe ([www.besix.com](http://www.besix.com)) mit insgesamt zwölf Unternehmen. In Belgien erwirtschaftete Besix 36% seiner Einnahmen. Der Brüsseler CFE-Konzern setzte 2009 weltweit 1,6 Mrd. Euro um, davon knapp die Hälfte in der Bauwirtschaft ([www.cfe.be](http://www.cfe.be)). Ein Beispiel für ein Familienunternehmen ist die Hochbaufirma Thomas & Piron (Umsatz 2009: 178 Mio. Euro, [www.thomas-piron.be](http://www.thomas-piron.be)). Viele größere Baufirmen sind mit Konzernen aus den Nachbarländern verbunden, so erwirtschaftet die niederländische Gesellschaft Heijmans in Belgien knapp 10% ihres Umsatzes ([www.heijmans.nl](http://www.heijmans.nl)). Zur niederländischen Gruppe BAM gehören die in Lüttich ansässige Société de travaux Galère sowie Interbuild, Betonac und andere Branchenfirmen. Bouygues Construction aus Frankreich verfügt über ein Niederlassung ([www.norpac.fr](http://www.norpac.fr)) ebenso wie der europäische Baukonzern Strabag ([www.strabag.be](http://www.strabag.be)).

### Geschäftspraxis

Die Geschäftsbeziehungen zwischen deutschen und belgischen Bauunternehmen und Handwerksfirmen sind rege und nehmen zu. Das Anmelde- und Registrierungsverfahren ist für deutsche Firmen - auch bei zeitlich befristetem Einsatz (etwa steuerliche Fragen) - durchaus komplex, die AHK Belgien (auch AHK debelux) bietet einen umfassenden Service an. Deutsche Handwerkskammern führen vom BMWi geförderte Marktkontaktreisen durch (jüngste Reise HWK Köln und Koblenz 23.-25.2.11 nach Brüssel).

Neuere innenpolitische Entwicklungen (Separatismus) müssen im Marketing berücksichtigt werden. Die Autonomie der drei Regionen Wallonien (französisch sprachig), Flandern (niederländisch sprachig) und Brüssel (Hauptstadt von Belgien und Sitz der EU; zweisprachig) nimmt zu. Im Bausektor ist die Autonomie der Regionen in der Wohnungsbaupolitik, in Budgetfragen, bei Förderprogrammen, im Infrastrukturbau oder beim Umweltschutz bereits umfassend. Um rechtzeitig von privaten Aufträgen zu erfahren, müssen getrennte Kontakte (Sprachen beachten!) in die Regionen aufgebaut werden. Öffentliche Ausschreibungen können online in der Datenbank [www.govex.be](http://www.govex.be) abgerufen werden. Mit dem Joint Electronic Public Procurement (JEPP) hat die Föderalregierung auf [www.publicprocurement.be](http://www.publicprocurement.be) ein Portal für alle Institutionen geschaffen.

## Kontaktadressen

Bezeichnung	Internetadresse	Anmerkungen
Deutsch-Belgisch-Luxemburgische Handelskammer (AHK Belgien, AHK debelux)	<a href="http://debelux.ahk.de">http://debelux.ahk.de</a>	Offizielle Deutsche Auslandshandelskammer (AHK) mit Sitz in Brüssel
SPF Economie, PME, Classes Moyennes et Energie/Föderales Ministerium für Wirtschaft, KMU, Mittelstand und Energie	<a href="http://www.mineco.fgov.be">www.mineco.fgov.be</a>	Zusätzlich die autonomen Wirtschaftsministerien in den Regionen Flandern, Wallonien und Brüssel beachten
Confédération Construction/Federatie Bouw (Hauptsitz Brüssel)	<a href="http://www.confederationconstruction.be">www.confederationconstruction.be</a> , <a href="http://www.confederatiebouw.be">www.confederatiebouw.be</a>	Bauverband mit drei autonomen Verbänden in den Regionen
Confédération Construction Wallone (CCW)	<a href="http://www.confederationconstruction.be/wallonie">www.confederationconstruction.be/wallonie</a>	Bauverband Wallonien
Confédération Construction Bruxelles-Capitale (CCB-C)	<a href="http://www.confederationconstruction.be/bruxellescapitale">www.confederationconstruction.be/bruxellescapitale</a>	Bauverband Brüssel
Vlaamse Confederatie Bouw (VCB)	<a href="http://www.confederatiebouw.be/vlaanderen">www.confederatiebouw.be/vlaanderen</a>	Bauverband Flandern
Fachzeitschrift „Construction“	<a href="http://www.confederationconstruction.be">www.confederationconstruction.be</a>	Führendes Magazin, Monatlich, Hrsg.: Bauverband
Fachmesse Batibouw	<a href="http://www.batibouw.com">www.batibouw.com</a>	Führende internationale Baumesse Brüssel, jährlich, nächster Termin Februar 2012
Internetportal JEPP	<a href="http://www.publicprocurement.be">www.publicprocurement.be</a>	Zentrales Informations- und Ausschreibungsportal

**Autor:** Max-Helmut Semich, Germany Trade & Invest, Bonn

### III. Belgien: Öffentliche Aufträge - Recht und Praxis

Stand: März 2011

#### 1. Rechtsgrundlagen

Die Grundsätze des belgischen Vergaberechts orientieren sich an den einschlägigen EU-Richtlinien, unter anderen auch an der EU-Richtlinie 2007/66 bezüglich eines effektiven Rechtsschutzes.

Das belgische Vergaberecht basiert auf dem Vergabegesetz vom 24.12.1993 in der aktuellsten Fassung, dem Gesetz vom 23.12.2009 über den Rechtsschutz bei der Vergabe öffentlicher Aufträge und diversen königlichen Erlassen. Zu beachten ist darüber hinaus der königliche Erlass vom 6.2.1997 bezüglich ergänzender spezifischer Regeln der Vergabe militärischer Ausrüstung.

#### 2. Verfahren und Verfahrensgrundsätze

Es sind drei Verfahrensarten zu unterscheiden:

- die Vergabe im Preiswettbewerb;
- die Vergabe im Leistungswettbewerb und
- das Verhandlungsverfahren.

##### Vergabe im Preiswettbewerb

Zu unterscheiden sind in diesem Rahmen das offene und das beschränkte Verfahren.

Beim offenen Verfahren veröffentlicht der öffentliche Auftraggeber eine Ausschreibung, in der er eine Frist für Bewerbungen festlegt. Die Ausschreibung enthält auch die vorzulegenden Unterlagen.

Anstelle des offenen Verfahrens kann der Auftraggeber auch jederzeit auf das beschränkte Verfahren zurückgreifen. Der Ablauf dieses Verfahrens gliedert sich in zwei Phasen. In der ersten Phase veröffentlicht der Auftraggeber die Ausschreibung einschließlich der finanziellen, wirtschaftlichen und technischen Voraussetzungen sowie der Bewerbungsfrist. Die gemäß den in der Ausschreibung genannten Bedingungen geeignetsten Bewerber, auf die keine Ausschlusskriterien zutreffen und die zuvor einen Antrag auf Teilnahme am Verfahren gestellt hatten, werden in einer zweiten Phase dazu eingeladen, zu einem bestimmten Zeitpunkt ein Angebot einzureichen. Sofern die Anzahl der Bewerber genügend groß ist, müssen mindestens fünf Kandidaten eingeladen worden sein.

---

### Vergabe im Leistungswettbewerb

Es sind ein allgemeines und ein beschränktes Verfahren voneinander zu unterscheiden.

Im Rahmen des allgemeinen Einladungsverfahrens veröffentlicht (ebenso wie beim offenen Verfahren der Vergabe im Preiswettbewerb) der Auftraggeber eine Ausschreibung mit Angabe der Bewerbungsfrist sowie der vorzulegenden Unterlagen. Der Unterschied zur Vergabe im Preisverfahren liegt bei den Entscheidungsgrundlagen (vgl. dazu unten).

Das beschränkte Verfahren vollzieht sich (wie auch beim beschränkten Verfahren der Preisvergabe) in zwei Phasen. Zunächst schreibt der Auftraggeber einen Auftrag aus und konkretisiert darin die minimalen finanziellen, wirtschaftlichen und technischen Anforderungen, die an den Bieter zu stellen sind. Zugleich setzt er eine Frist zur Einreichung der Bewerbungen. Ebenso wie beim beschränkten Verfahren der Preisvergabe lädt der Auftraggeber dann in einer zweiten Phase die geeignetsten Bewerber dazu ein, zu einem bestimmten Datum ihr Angebot zu unterbreiten.

### Verhandlungsverfahren

Das Verhandlungsverfahren kann sowohl mit vorheriger Veröffentlichung als auch ohne eine solche Veröffentlichung erfolgen.

Erfolgt das Verhandlungsverfahren mit vorheriger Veröffentlichung, so bildet die Veröffentlichung der Ausschreibung die erste Phase des Verfahrens. Auch hier werden wieder die finanziellen, wirtschaftlichen und technischen Mindestanforderungen genannt. In einer zweiten Phase werden die geeignetsten Bewerber dann dazu eingeladen, ein erneutes Angebot abzugeben. Mit einem oder mehreren Bewerbern kann der Auftraggeber dann die Bedingungen der Ausschreibung verhandeln.

Das Verfahren ist in den klassischen Sektoren nur unter speziellen im Gesetz fixierten Voraussetzungen zulässig. In den Spezialsektoren hingegen steht es dem Auftraggeber frei, sich dieses Instrumentariums zu bedienen.

Ohne vorherige Veröffentlichung ist das Verhandlungsverfahren sowohl in den klassischen als auch den speziellen Sektoren als Ausnahmefall nur in den gesetzlich vorgesehenen Fällen zulässig.

Hierzu gehört, dass die ausgeschriebenen Leistungen der Geheimhaltung unterliegen oder aufgrund von Ausschließlichkeitsrechten nur ein Unternehmen in Betracht kommt.

### Zulassung

Um an einer Ausschreibung teilnehmen zu können, ist eine vorherige Zulassung beim Ministerium für öffentliche Aufträge erforderlich. Die Voraussetzungen für den Erhalt dieser Zulassung richten sich nach bestimmten Klassen, für die u.a. die Auftragssumme innerhalb einer bestimmten Kategorie/ Unterkategorie maßgeblich ist. Für Kategorien bzw. Unterkategorien von 75.000 bzw. 50.000 Euro ohne Umsatzsteuer ist keine Zulassung erforderlich.

Die Zulassung wiederum ist an eine vorherige Registrierung bei einer „commission provinciale d’enregistrement“ geknüpft. Für die Registrierung ist der Nachweis einer Versicherung für Arbeitsunfälle erforderlich.

### 3. Welche Aspekte werden bei der Auftragsvergabe berücksichtigt?

Während für den Zuschlag im Preiswettbewerb einzig und allein auf den günstigsten Preis ankommt, entscheidet im Leistungswettbewerb und im Verhandlungsverfahren das „wirtschaftlich günstigste Angebot“ über die Vergabe. Dabei sind alle in der Ausschreibung und im „cahier spécial des charges“ genannten Kriterien zu berücksichtigen. Sofern der Auftraggeber keine Rangfolge vorgibt, sind alle Kriterien gleichwertig.

### 4. Rechtsschutzsystem

Zu den Eckpfeilern des Vergaberechts gehört ein wirksames Rechtsschutzsystem. Mit der Umsetzung der entsprechenden EU-Richtlinie ist es als Kapitel II in das Vergabegesetz integriert.

Für den Auftraggeber ist eine 15-tägige Wartefrist nach der Zuschlagserteilung zu beachten, innerhalb derer er keinen Vertrag schließen darf. Auf diese Weise soll Bietern ermöglicht werden zu prüfen, ob es angemessen ist, ein Nachprüfungsverfahren einzuleiten. Auf diese Weise kann verhindert werden, dass durch eine schnelle Vertragsunterzeichnung die Folgen einer Zuschlagsentscheidung unumkehrbar werden. Die Wartefrist besteht allerdings nicht, wenn keine europaweite Veröffentlichung der Ausschreibung notwendig war oder nur ein einziges Angebot eingegangen ist. Die Wartefrist beginnt mit dem der Information der betroffenen Bieter über die Zuschlagsentscheidung nachfolgenden Tag.

Als Rechtsschutzmöglichkeiten kommen in Betracht die Annullierung der Vergabeentscheidung, ihre Suspendierung (d.h. das Aufschieben der Wirksamkeit der Vergabeentscheidung), die Geltendmachung von Schadensersatz, die Erklärung der Unwirksamkeit des geschlossenen Vertrages sowie Ersatzstrafen.

Zuständige Instanz zur Entscheidung über Anträge auf Annullierung und Suspendierung der Vergabeentscheidung ist das oberste Verwaltungsgericht („Conseil d'état“).

Für die Geltendmachung von Schadensersatz, die Unwirksamkeitserklärung sowie die Verhängung von Ersatzstrafen sind die Zivilgerichte zuständig.

Die Einlegung der Rechtsbehelfe ist an bestimmte Fristen gebunden. Der Antrag auf Suspendierung muss innerhalb der Wartefrist erhoben werden. Soll die Vergabeentscheidung annulliert werden, muss dies innerhalb von 60 Tagen nach Veröffentlichung der Entscheidung oder ihrer Mitteilung bzw. Kenntnisaufnahme beantragt werden. Sowohl der Antrag auf Suspendierung als auch Annullierung kann von jeder Person gestellt werden, die ein Interesse an einem bestimmten Auftrag hat oder hatte und der durch einen behaupteten Verstoß ein Schaden entstanden ist bzw. zu entstehen droht. Begründet sind die Anträge dann, wenn die Vergabeentscheidung nicht in Einklang mit dem europäischen oder nationalen Vergaberecht oder spezifischen Dokumenten bezüglich des Auftrags steht. Der Antrag auf Suspendierung ist ein Instrument des einstweiligen Rechtsschutzes. Eine angeordnete Suspendierung entfällt wieder, wenn innerhalb der vorgesehenen Fristen keine Anträge auf Annullierung oder Erklärung der Unwirksamkeit des geschlossenen Vertrages erfolgen.

---

Die Erklärung der Unwirksamkeit des geschlossenen Vertrages setzt voraus, dass der Auftraggeber die Verpflichtung zur europaweiten Ausschreibung oder die Stillhaltefrist nicht beachtet hat.

## 5. Weiterführende Internet-Links zur belgischen Vergabepraxis

- „Nouvelle législation relative aux marchés publics: analyse et commentaires“ (Sylvie Bollen):  
<http://www.uvcw.be/articles/3,18,2,0,1957.htm>;
- Vergabegesetz vom 24.12.1993 in der aktuellen Fassung:  
<http://www.inforum.be/Versio/readXml.php?id=52&typ=3&r2=1&redirect=1>;
- „Marchés publics: nouveautés importantes en matière de motivation, information et voies de recours“ (Sylvie Bollen):  
<http://www.uvcw.be/articles/3,18,2,0,3259.htm>;
- Seite der belgischen Regierung über öffentliche Ausschreibungen:  
[http://www.belgium.be/fr/economie/marches\\_publics/index.jsp](http://www.belgium.be/fr/economie/marches_publics/index.jsp);
- International Comparative Legal Guide:  
<http://www.iclg.co.uk/khadmin/Publications/pdf/4162.pdf>;
- Portal 21 - Informationsangebot zu Dienstleistungen in Europa:  
[www.portal21.de](http://www.portal21.de) (Deutsch); Portal 21 - Länderbericht Belgien : [www.portal21.de/belgien](http://www.portal21.de/belgien);
- Germany Trade & Invest, Bonn:
  - Recht: [www.gtai.de/recht](http://www.gtai.de/recht);
  - Ausschreibungen: [www.gtai.de/ausschreibungen](http://www.gtai.de/ausschreibungen);
  - Märkte/Branchen: [www.gtai.de](http://www.gtai.de).

### Autoren und Ansprechpartner:

- Germany Trade & Invest, Dr. Achim Kampf (Autor), Bereich Recht,  
Tel.: +49(0)228 249 93 - 415, E-Mail: [achim.kampf@gtai.de](mailto:achim.kampf@gtai.de)
- Deutsch-Belgisch-Luxemburgische Handelskammer/AHK Belgien/AHK debelux,  
Ass. jur. RA Arnd Helfer, Recht und Steuern, Tel.: + 32 2 - 206 67 50, E-Mail: [recht@debelux.org](mailto:recht@debelux.org)

Land	Germany Trade & Invest	Auslandshandelskammer
Belgien	Wirtschaft/Branche: Ingeborg Kozel, Tel.: +49(0)228 24993-365, E-Mail: ingeborg.kozel@gtai.de Recht: Dr. Achim Kampf, Tel.: +49(0)228 24993-415, E-Mail: achim.kampf@gtai.de	Deutsch-Belgisch-Luxemburgi- sche Handelskammer/AHK Bel- gien/AHK debelux ( <a href="http://ahk.de/ahk-standorte/belgien/">http://ahk.de/ahk-standorte/ belgien/</a> ); Recht und Steuern: Ass. jur. RA Arnd Helfer, Tel.: + 32 2 - 206 67 50, E-Mail: recht@debelux.org
Dänemark	Wirtschaft/Branche: Stefanie Frei, Tel.: +49(0)228 24993-269, E-Mail: stefanie.frei@gtai.de Recht: Udo Sellhast, Tel.: +49(0)30 20 00 99-372, E-Mail: udo.sellhast@gtai.de	Deutsch-Dänische Handelskam- mer/ AHK Dänemark ( <a href="http://ahk.de/ahk-standorte/daenemark/">http://ahk.de/ahk-standorte/ daenemark/</a> ) Rechtsberatung: Volker Becker, Tel.: +45 32 83 00 67, E-Mail: vb@handelskammer.dk
Frankreich	Wirtschaft/Branche: Karl-Heinz Dahm, Tel.: +49(0)228 24993-274, E-Mail: karl.dahm@gtai.de Recht: Dr. Achim Kampf, Tel.: +49(0)228 24993-415, E-Mail: achim.kampf@gtai.de	Deutsch-Französische Industrie- und Handelskammer/AHK Frank- reich ( <a href="http://ahk.de/ahk-standorte/frankreich/">http://ahk.de/ahk-standorte/ frankreich</a> ) Recht und Steuern: Joachim Schulz, MBA, Rechts- anwalt, Leiter des Bereichs, Tel : +33 (0)1 40 58 35 67, E-Mail: jschulz@francoallemand.com
Niederlande	Wirtschaft/Branche: Ingeborg Kozel, Tel.: +49(0)228 24993-365, E-Mail: ingeborg.kozel@gtai.de Recht: Dr. Achim Kampf, Tel.: +49(0)228 24993-415, E-Mail: achim.kampf@gtai.de	Deutsch-Niederländische Handels- kammer/AHK Niederlande ( <a href="http://ahk.de/ahk-standorte/niederlande/">http://ahk.de/ahk-standorte/ niederlande</a> ) Rechtsberatung/Gesellschafts- recht: Frau Carina Mijnen, Tel: 0031 (0)70 3114 160 E-Mail: c.mijnen@dnhk.org
Österreich	Wirtschaft/Branche: Dr. Elfi Schreiber, Tel.: +49(0)228 24993-273, E-Mail: elfi.schreiber@gtai.de Recht: Dr. Achim Kampf, Tel.: +49(0)228 24993-415, E-Mail: achim.kampf@gtai.de	Deutsche Handelskammer in Österreich/AHK Österreich ( <a href="http://ahk.de/ahk-standorte/oesterreich/">http://ahk.de/ahk-standorte/ oesterreich</a> ) Recht und Steuern, Johanna Werner, Leiterin des Bereichs, Tel.: +43 1 545 14 17 25, E-Mail: johanna.werner@dhk.at

<b>Land</b>	<b>Germany Trade &amp; Invest</b>	<b>Auslandshandelskammer</b>
Polen	Wirtschaft/Branche: Csilla Remann, Tel.: +49(0)228 24993-383, E-Mail: csilla.remann@gtai.de Recht: Dmitry Marenkov, Tel.: +49(0)228 24993-362, E-Mail: dmitry.marenkov@gtai.de	Deutsch-Polnische Industrie- und Handelskammer/AHK Polen ( <a href="http://ahk.de/ahk-standorte/polen">http://ahk.de/ahk-standorte/polen</a> ) Recht und Steuern: RA Thomas Urbanczyk, LL.M., Stellv. Hauptgeschäftsführer; Tel.: 0048-22-5310519, E-Mail: turbanczyk@ahk.pl
Schweiz	Wirtschaft/Branche: Susann Tschirschwitz, Tel.: +49(0)228 24993-382, E-Mail: susann.tschirschwitz@gtai.de Recht: Dr. Achim Kampf, Tel.: +49(0)228 24993-415, E-Mail: achim.kampf@gtai.de	Handelskammer Deutschland Schweiz/AHK Schweiz, ( <a href="http://ahk.de/ahk-standorte/schweiz">http://ahk.de/ahk-standorte/schweiz</a> ) Exportmarketing: Daniel Heuer, Vize-Direktor, Leiter des Bereichs, Tel.: +41 (0)44 283 6164, E-Mail: daniel.heuer@handelskammer-d-ch.ch
Tschechische Republik	Wirtschaft/Branche: Regina Wippler, Tel.: +49(0)228 24993-416, E-Mail: regina.wippler@gtai.de Recht: Martin Ondrejka, Tel.: +49(0)228 24993-371, E-Mail: martin.ondrejka@gtai.de	Deutsch-Tschechische Industrie- und Handelskammer/AHK Tschechien ( <a href="http://ahk.de/ahk-standorte/tschechien">http://ahk.de/ahk-standorte/tschechien</a> ) Recht: Yvonne Sinram, Tel.: +420 224 221 490 312, E-Mail: sinram@dtihk.cz

## Herausgeber:

Germany Trade and Invest  
Gesellschaft für Außenwirtschaft und  
Standortmarketing mbH  
Villemombler Straße 76  
53123 Bonn  
Tel.: +49 (0)228/24993-0  
Fax: +49 (0)228/24993-212  
E-Mail: [info@gtai.de](mailto:info@gtai.de)  
Internet: [www.gtai.de](http://www.gtai.de)

Hauptverband der Deutschen Bauindustrie e.V.  
Kurfürstenstraße 129  
10785 Berlin  
Tel.: +49 (0)30/21286-0  
Fax: +49 (0)30/21286-240  
E-Mail: [info@bauindustrie.de](mailto:info@bauindustrie.de)  
Internet: [www.bauindustrie.de](http://www.bauindustrie.de)

## Autoren:

**Germany Trade & Invest:** Karl-Heinz Dahm, Bonn; Dr. Waldemar Duscha, Paris; Helge Freyer, Bonn; Stefanie Frei, Bonn; Dr. Achim Kampf, Bonn; Ingeborg Kozel, Bonn; Dmitry Marenkov, Bonn; Miriam Neubert, Prag; Martin Ondrejka, Bonn; Beatrice Repetzki, Warschau; Csilla Remann, Bonn; Dr. Elfi Schreiber, Bonn; Max-Helmut Semich, Bonn; Udo Sellhast, Berlin; Axel Simer, Bonn; Heiko Steinacher, Warschau; Dr. Jens Uwe Strohbach, Kopenhagen; Susann Tschirschwitz, Bonn; Regina Wippler, Bonn; Martina Wohlgemuth, Bonn

## Hauptverband der Deutschen Bauindustrie e.V.:

Frank Kehlenbach, Berlin; Nadja Teoharova, Berlin

## Deutsche Auslandshandelskammern:

Volker Becker, Henrik Rye Møller, AHK Dänemark; Daniel Heuer, AHK Schweiz; Carina Mijnen, AHK Niederlande; Joachim Schulz, AHK Frankreich; Thomas Urbanczyk, AHK Polen

## Ansprechpartner:

**Germany Trade & Invest:** Helge Freyer, Tel.: +49(0)228 24993-368, E-Mail: [helge.freyer@gtai.de](mailto:helge.freyer@gtai.de)

**Hauptverband der Deutschen Bauindustrie e.V.:** Nadja Teoharova, Tel.: +49(0)30/21286-286, E-Mail: [nadja.teoharova@bauindustrie.de](mailto:nadja.teoharova@bauindustrie.de)

**Deutscher Industrie – und Handelskammertag e.V.:** Yorck Sievers, Tel.: +49(0)30/20308-2302,

E-Mail: [sievers.yorck@dihk.de](mailto:sievers.yorck@dihk.de)

**Redaktionsschluss:** April 2011

**Bestell-Nr.:** 15991

Alle Rechte vorbehalten. © Nachdruck - auch teilweise - nur mit vorheriger ausdrücklicher Genehmigung.  
Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt.

Die Herausgeber übernehmen keine Verantwortung für die Inhalte von Websites, die über die im Text genannten externen Links erreicht werden. Für den Inhalt der verlinkten Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich.

Die Herausgeber sind im Rahmen ihrer Zuständigkeiten nicht berechtigt, in juristischen Fällen Rechtsberatung zu erteilen. Die in der Publikation enthaltenen Rechtsinformationen stellen daher weder eine Rechtsberatung dar, noch können sie anwaltlichen Rat im Einzelfall ersetzen. Für konkrete Rechtsfragen wenden Sie sich bitte an einen Anwalt Ihres Vertrauens.

**Hauptsitz der Gesellschaft:** Germany Trade and Invest, Friedrichstraße 60, 10117 Berlin

**Geschäftsführer:** Dr. Jürgen Friedrich, Michael Pfeiffer

**Vorsitzender des Aufsichtsrates:** Dr. Bernd Pfaffenbach, Staatssekretär im Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie

**Registergericht:** Amtsgericht Charlottenburg

**Registernummer:** HRB 107541 B

Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie und vom Beauftragten der Bundesregierung für die neuen Bundesländer aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.



## Über uns

*Germany Trade & Invest* ist die Gesellschaft zur Außenwirtschaftsförderung der Bundesrepublik Deutschland. Sie unterstützt deutsche Unternehmen, die ausländische Märkte erschließen wollen, mit Außenwirtschaftsinformationen.

*Germany Trade & Invest* wird gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie und vom Beauftragten der Bundesregierung für die neuen Bundesländer aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.

[www.gtai.de](http://www.gtai.de)

Germany Trade and Invest  
Gesellschaft für Außenwirtschaft  
und Standortmarketing mbH

Villemombler Straße 76  
53123 Bonn

T. +49 (0)228 24993-0  
F. +49 (0)228 24993-212  
[info@gtai.de](mailto:info@gtai.de)