



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie



MITTELSTAND
GLOBAL
EXPORTINITIATIVE ENERGIE

Auf in neue Märkte!

Exportinitiative Energie



Impressum

Herausgeber

Bundesministerium für
Wirtschaft und Energie (BMWi)
Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin
www.bmwi.de

Stand

November 2018

Druck

Druck- und Verlagshaus Zarbock GmbH
& Co. KG, 60386 Frankfurt

Gestaltung

PRpetuum GmbH, 80801 München

Bildnachweis

AHK Baltikum / S. 16
AHK USA-Süd / S. 21
Ammonit Measurement GmbH / S. 13
Bitzer / S. 9
BMW / S. 5, 12
CADFEM GmbH / S. 22
Deutsche Energie-Agentur (dena) / S. 14
DIHK / S. 8
GIZ / S. 7, 17, 23, 24
KBB Kollektorbau GmbH / S. 10
mbbirdy / iStock / S. 6
RENAC AG / S. 20
SMA Sunbelt Energy GmbH / S. 18

Diese und weitere Broschüren erhalten Sie bei:
Bundesministerium für Wirtschaft und Energie
Referat Öffentlichkeitsarbeit
E-Mail: publikationen@bundesregierung.de
www.bmwi.de

Zentraler Bestellservice:

Telefon: 030 182722721

Bestellfax: 030 18102722721

Diese Publikation wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit herausgegeben. Die Publikation wird kostenlos abgegeben und ist nicht zum Verkauf bestimmt. Sie darf weder von Parteien noch von Wahlwerbern oder Wahlhelfern während eines Wahlkampfes zum Zwecke der Wahlwerbung verwendet werden. Dies gilt für Bundestags-, Landtags- und Kommunalwahlen sowie für Wahlen zum Europäischen Parlament.



Inhalt

Auf in neue Märkte!	2
Auslandsmarktinformationen	4
Informationsveranstaltungen	4
Fachveranstaltungen	5
Webinare	6
Webseite	6
Geschäftsanbahnung	7
Finanzierungs- und Absicherungsmöglichkeiten	8
Auslandsmarketing	11
Ihr Online-Unternehmensprofil	11
Dachmarke „Mittelstand Global – Energy Solutions Made in Germany“	11
Auslandsmessen	12
Vermarktung von Referenzprojekten	14
dena-Renewable Energy Solutions-Programm (dena-RES)	14
Leistungsschau für Energieeffizienz	16
Projektentwicklungsprogramm (PEP) für Schwellen- und Entwicklungsländer	17
Marktvorbereitung	20
Informationsreisen	20
Innovationsseminare	21

Auf in neue Märkte!

Sie sind Anbieter klimafreundlicher Energielösungen und möchten Ihr Exportgeschäft ausbauen? Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) unterstützt Sie bei der Erschließung von Auslandsmärkten.

Technologien und Know-how zur klimafreundlichen Energieversorgung „Made in Germany“ sind weltweit gefragt. Immer mehr Regierungen, aber vor allem auch Unternehmen erkennen: Erneuerbare Energien, Energieeffizienz sowie intelligente Systemlösungen senken die Abhängigkeit von fossilen Ressourcen, leisten einen Beitrag zum Klimaschutz und helfen dabei, Kosten zu senken und damit die Wettbewerbsfähigkeit zu stärken.

Mit dem Ziel, deutsche Technologien und Know-how weltweit zu positionieren, unterstützt die Exportinitiative Energie des BMWi Anbieter von klimafreundlichen Energielösungen bei der Erschließung von Auslandsmärkten. Dies trägt zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts Deutschland und der Erreichung globaler Klimaschutzziele bei.

Im Fokus stehen hierbei die Bereiche erneuerbare Energien, Energieeffizienz, intelligente Netze und Speicher. Auch neue Technologien wie Power-to-Gas und Brennstoffzellen werden zunehmend in den Blick

Die Exportinitiative Energie hilft deutschen Unternehmen dabei:

- Marktinformationen zu sammeln
- Exportstrategien zu bewerten und Risiken zu vermeiden
- Geschäftskontakte im Ausland zu knüpfen oder zu vertiefen
- Projekte im Ausland zu entwickeln
- Als Qualitätsanbieter „Made in Germany“ sichtbar zu werden und so
- Zeit und Kosten beim Markteintritt zu sparen

Ihr Kontakt:

Geschäftsstelle Exportinitiative Energie
office@german-energy-solutions.de
+49 30 540 879 300

 @export_ee

Veranstaltungen, Termine und Ansprechpartner:



www.german-energy-solutions.de

genommen. Das Angebot richtet sich insbesondere an kleine und mittlere Unternehmen und unterstützt die Teilnehmer durch Maßnahmen zur Marktvorbereitung sowie bei der Marktsondierung, -erschließung und -sicherung.

Länderauswahl und Maßnahmenplanung

Im Einklang mit den Exportinteressen der deutschen Wirtschaft sowie im Dialog mit zahlreichen Partnern im In- und Ausland wird das Angebot der Exportinitiative mit einem mehrjährigen strategischen Ansatz unterlegt. Maßnahmen- und Länderauswahl werden jährlich überprüft und an aktuelle Markt- und Rahmenbedingungen angepasst. So wird sichergestellt, dass die Angebote deutsche Unternehmen bestmöglich bei der Markterschließung unterstützen.

Sollten Sie Anregungen und Vorschläge in Bezug auf künftige Zielmärkte und Maßnahmen haben, können Sie sich an Ihren Fachverband wenden. Dieser kann Ihr Anliegen in die Exportinitiative einbringen. Die aktuelle Maßnahmen- und Länderauswahl finden Sie unter www.german-energy-solutions.de/veranstaltungen.



Auslandsmarktinformationen

Eine Exportentscheidung will gut vorbereitet sein. Wir helfen Ihnen dabei, neue Märkte in den Blick zu nehmen und sich einen Überblick über Potenziale, Chancen und Rahmenbedingungen im gewünschten Zielland zu verschaffen – die optimale Vorbereitung für Ihren großen Schritt in neue Absatzmärkte.

Informationsveranstaltungen

Informationsveranstaltungen in Deutschland bieten Ihnen die Möglichkeit, Ihr Wissen über interessante Exportmärkte zu vertiefen. Experten aus der Praxis geben Ihnen einen Überblick über Marktchancen und branchenspezifische Absatzpotenziale in Ihrem gewünschten Zielmarkt. Deutsche Unternehmen, die bereits vor Ort aktiv sind, berichten von ihren Erfahrungen und geben Ihnen wertvolle Tipps für Ihren Markteinstieg und den Geschäftsalltag. Diese Hintergrundinformationen erleichtern Ihnen die strategische Auswahl Ihrer Zielmärkte, helfen Ihnen, Chancen und Risiken abzuwägen, und bereiten Sie somit optimal auf Ihre Exporttätigkeiten vor. Gleichzeitig haben Sie die Gelegenheit, erste Kontakte zu Experten aus dem Zielland zu knüpfen und sich mit anderen deutschen Unternehmen auszutauschen.

Die Informationsveranstaltungen werden von verschiedenen Dienstleistern des BMWi durchgeführt.

„Der interessante Erfahrungsaustausch bei den Informationsveranstaltungen mit anderen deutschen Unternehmen, die bereits in den Zielmärkten erfolgreich sind, und die Qualität der Präsentationen aus den Zielmärkten sind für uns besonders hilfreich, um sich einen ersten Eindruck zu verschaffen.“

Eine Vielzahl von Vorträgen und Diskussionen von unseren Informationsveranstaltungen können Sie in Form von Präsentationen oder Videoaufzeichnungen auf unserer Webseite www.german-energy-solutions.de finden.

Fachveranstaltungen

Auf unseren Fachveranstaltungen werden aktuelle Themen von besonderer Relevanz für exportorientierte Anbieter klimafreundlicher Energielösungen beleuchtet. Beispiele sind Finanzierung oder internationale Ausschreibungen von Energieprojekten. Neben der Vermittlung von Experteninformationen steht der Austausch zwischen den Unternehmen im Vordergrund. Als Unternehmensvertreter haben Sie die Möglichkeit, Ihr Wissen über ein bestimmtes Thema zu erweitern, in Dialog mit den Experten und Vertretern von Unternehmen und BMWi zu treten sowie sich aktiv mit einem Erfahrungsbericht zu beteiligen.

„Die Teilnahme an der Exportinitiative Energie ist für mich der schnellste und qualifizierteste Weg in der Markteintrittsphase. So bietet sich in kurzer Zeit ein guter Einblick in den Markt.“

Christoph Heiner mann, KACO new energy

Die Fachveranstaltungen im BMWi werden von der Geschäftsstelle der Exportinitiative Energie durchgeführt. Die Veranstaltungsdokumentation finden Sie auf unserer Webseite unter www.german-energy-solutions.de.



Fachveranstaltung im BMWi zum Thema Strategien für den Markteintritt

Webinare

Unsere einstündigen Webinare bieten Ihnen die Möglichkeit, sich zielgerichtet über konkrete Marktchancen oder neue Rahmenbedingungen zu informieren. Sie lernen zudem erste Ansprechpartner und Experten für Ihre Zielmärkte kennen und können so Ihre ersten Schritte in den Markt vorbereiten. Tauschen Sie sich mit Experten und Teilnehmern aus und klären Sie Ihre Fragen zu Ihrem Exportmarkt.

Webseite

Auf dem Internetportal www.german-energy-solutions.de finden Sie aktuelle Marktnachrichten sowie kostenfreie Daten- und Faktenübersichten, Zielmarktanalysen und diverse Studien. Sie geben Ihnen einen Überblick über Rahmenbedingungen, wichtige Branchen und den aktuellen Stand der Technik in den Zielländern. Verschiedene Leitfäden unterstützen Sie mit allgemeinen Tipps und Informationen rund um das Thema Auslandsmarkterschließung. Unter der Rubrik „Veranstaltungen“ finden Sie schnell und unkompliziert alle für Ihr Unternehmen relevanten Veranstaltungen der Exportinitiative – Geschäftsreisen, Auslandsmessen, Informationsreisen oder Informationsveranstaltungen in Deutschland.

Mit unserem monatlichen Newsletter halten wir Sie mit aktuellen Informationen zu den Angeboten der Exportinitiative immer auf dem

neuesten Stand. Nutzen Sie außerdem die Möglichkeit, sich über die XING-Gruppe (Exportinitiative Energie Netzwerk) der Exportinitiative mit anderen Unternehmen und Experten auszutauschen, und bleiben Sie mithilfe unseres Twitter-Kanals [@export_EE](https://twitter.com/export_EE) auf dem Laufenden.



Geschäftsanhahnung

Gute Kontakte sind das A und O, um langfristig erfolgreiche Geschäftsbeziehungen aufzubauen. Die Exportinitiative bietet Ihnen Geschäftsreisen in attraktive Märkte: So kommen Sie vor Ort ins Gespräch mit potenziellen Kunden und Partnern und legen den Grundstein für Ihr Exportvorhaben.

Kern der Geschäftsreisen sind Gespräche mit potenziellen Kooperationspartnern und Kunden im Ausland, welche individuell für Sie von der im Zielland ansässigen Auslandshandelskammer (AHK) organisiert werden. Über einen Zeitraum von zwei bis drei Tagen besuchen Sie Ihre Gesprächspartner und bauen persönliche Kontakte auf. So können Sie sich einen umfassenden Eindruck vom jeweiligen Unternehmen oder der Institution verschaffen. Ein Vertreter der AHK begleitet Sie persönlich bei diesen speziell auf Ihre Anforderungen abgestimmten Gesprächsterminen.

„Das Format der AHK-Geschäftsreise ist fantastisch. Die Kontakte zu den Unternehmen werden wie auf dem silbernen Tablett serviert. Das ist gerade für uns kleinere und junge Unternehmen sehr vorteilhaft.“

Britta Hilt, IS Predict GmbH

Gesprächskontakt auf einer Geschäftsreise





AHK-Geschäftsreise zum Thema Gebäudeeffizienz nach Australien und Neuseeland

Darüber hinaus haben Sie die Möglichkeit, Ihre Produkte oder Dienstleistungen auf einer eintägigen Fachkonferenz Vertretern aus Wirtschaft, Verbänden, Verwaltung und Politik im Zielland zu präsentieren.

Zur Vorbereitung auf die Geschäftsreisen verfassen die AHKs Zielmarktanalysen, die unter anderem

ein Verzeichnis mit Profilen der relevanten Marktakteure und in ausgewählten Märkten ein Kapitel zu Finanzierungsmöglichkeiten beinhalten.

Das Geschäftsreiseprogramm wird von der AHK des jeweiligen Zielmarktes in Zusammenarbeit mit einem Dienstleister des BMWi durchgeführt.

Finanzierungs- und Absicherungsmöglichkeiten

Bei ausgewählten Zielmärkten steht Ihnen ein Finanzierungsexperte zur Verfügung, der Sie im Vorfeld der AHK-Geschäftsreise vor Ort in Ihrem Unternehmen zu Ihren individuellen Finanzierungsfragen berät. Einen allgemeinen Überblick

„Aus unserer Sicht sind die Geschäftsreisen der Exportinitiative ein voller Erfolg: Sie bieten eine professionelle Plattform, um das Unternehmen und seine Produkte einem ausgewählten Publikum im Zielland zu präsentieren.“

Andreas Lehmann, LUNOS Lüftungstechnik GmbH

über Möglichkeiten der Finanzierung können Sie sich mit unserer Publikation **Basiswissen: Export- und Projektfinanzierungen im Bereich klimafreundlicher Energielösungen** sowie mit unseren **länderspezifischen Finanzierungsfactsheets** verschaffen. Die Finanzierungsberatung wird von Dienstleistern des BMWi durchgeführt. Aktuelle Publikationen sowie die Zielländer der Beratung finden Sie auf unserer Webseite.

Wir fragen nach ...



Vom Wachstumspotenzial Ostafrikas überzeugt, hat BITZER Ende 2016 eine Geschäftsstelle in der kenianischen Hauptstadt Nairobi eröffnet. Die Geschäftsreise der Exportinitiative war dabei ein passender Baustein. Matthias Hammerschmidt, Project Manager Africa, berichtet.

„Die Reise kurz nach Einweihung unseres neuen Büros in Kenia war ausgesprochen wichtig für BITZER und hat uns Gelegenheit gegeben, unsere Marktkenntnisse zu erweitern und wertvolle Kontakte zu Entscheidungsträgern vor Ort zu knüpfen. Außerdem haben wir unser Produktportfolio vorgestellt – insbesondere Hubkolbenverdichter sind in Kenia sehr wichtig.

Die gesamte Reise war sehr gut organisiert und weil uns stets ein lokaler Mitarbeiter der AHK unterstützt hat, konnten wir uns vollständig auf die Kundentermine konzentrieren. Gleich zu Beginn hatten wir die Möglichkeit, BITZER und die neue Geschäftsstelle einem Fachpublikum vorzustellen. Das ist natürlich ideal, wenn man einen neuen Markt erschließt.“

Von Kenia aus möchte BITZER die Marktbedingungen in Ostafrika besser kennenlernen, seine lokalen Partner unterstützen und näher an Kunden und Anwender vor Ort heranrücken. Denn die gesamte Region hat großes Potenzial. Die steigende Bevölkerungszahl und der zunehmende Wohlstand in Kenia steigern täglich den Bedarf an zuverlässiger Kälte- und Klimatechnik.



Auch die KBB Kollektorbau GmbH nimmt seit vielen Jahren regelmäßig an den Maßnahmen der Exportinitiative Energie teil. Dabei hat das Unternehmen bereits viele verschiedene Zielregionen bearbeitet, u. a. Europa, Lateinamerika oder Afrika. Anja Schmidt, Sales Manager International, berichtet über die Vorteile der Initiative bei der Auslandsmarkterschließung.

„KBB Kollektoren sind weltweit im Einsatz unter verschiedenen klimatischen Herausforderungen von A wie Atacama-Wüste bis Z wie Zugspitze! Und dies auch dank der Unterstützung der Exportinitiative Energie. Als kleiner Mittelständler müssen wir abwägen, welche Zielmärkte wir als Erstes bedienen können: Personal, Zeit, Kosten, Risiken, Chancen. Dafür ist die Exportinitiative sehr hilfreich. Sie unterstützt die Unternehmen bei der Recherche von potenziellen Partnern. So verlieren die Unternehmen keine Zeit und „time to market“ wird verkürzt.

„Made in Germany“ ist ein wichtiges Qualitätssiegel. Wir setzen bewusst auf hohe Qualitätsstandards, denn sie sind unser Garant für langfristig erfolgreiche Partnerschaften im In- und Ausland. Die Exportinitiative hat dafür gesorgt, dass die erneuerbaren Energien und die deutschen Unternehmen im Ausland bekannt wurden und die Zielländer diese Technologien zum Einsatz bringen.

Dank der Informationen der Exportinitiative sind wir seit 2006 in Tunesien erfolgreich tätig und haben sogar 2013 ein zweites Unternehmen mit unserem Partner in Tunesien gegründet.

Eine Win-win-Situation für alle! Wir helfen bei der Versorgungssicherheit und beim Klimaschutz vor Ort mit unseren solarthermischen Kollektoren.

Die Exportinitiative fördert aktiv die Energiewende, danke!“

Auslandsmarketing

„Energy Solutions – Made in Germany“: Die Exportinitiative steht international für die Qualität und Innovationskraft deutscher Firmen. Wir unterstützen Sie bei der Vermarktung Ihrer Produkte und Dienstleistungen im Ausland.

Ihr Online-Unternehmensprofil

Die Unternehmensdatenbank auf der internationalen Webseite der Exportinitiative bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihr Unternehmen mit einem Onlineprofil einem internationalen Publikum zu präsentieren. Potenzielle Neukunden aus dem Ausland können Sie so finden und mit Ihnen in Kontakt treten.

Als registrierter Nutzer legen Sie in wenigen Schritten ein Unternehmensprofil in englischer Sprache an. Das Profil mit den Angaben zu Ihrem Leistungsangebot, Referenzprojekten und Ansprechpartnern wird anschließend auf unserem englischsprachigen Internetportal veröffentlicht.

Dachmarke „Mittelstand Global – Energy Solutions Made in Germany“



Als Anbieter klimafreundlicher Energielösungen aus Deutschland können Sie die Dachmarke „Mittelstand Global – Energy Solutions Made in Germany“ in allen Medien und Kanälen Ihrer Unternehmenskommunikation nutzen.

Mit dem Logo positionieren Sie sich im Ausland deutlich sichtbar als Qualitätsanbieter „Made in Germany“ – ein Mehrwert für Ihre Außendarstellung gegenüber Partnern und Kunden in neuen Märkten.

Nach Veröffentlichung Ihres Unternehmensprofils in der Unternehmensdatenbank steht Ihnen die Dachmarke zum Download und zur Nutzung nach unseren Corporate-Design-Standards und unseren Nutzungsbedingungen zur Verfügung.



www.german-energy-solutions.de/u-db



Smartwall des Auslandsmessestandes

Auslandsmessen

Auf dem deutschen Gemeinschaftsstand der Exportinitiative Energie haben Sie die Möglichkeit, Ihr Unternehmen auf ausgewählten Energiemessen im Ausland einem internationalen Publikum zu präsentieren. Unter der Marke „Mittelstand Global – Energy Solutions Made in Germany“ können Sie Ihre Kunden von der Leistungsfähigkeit und Innovationskraft Ihrer Angebote überzeugen.

Als Teilnehmer am Gemeinschaftsstand profitieren Sie von der hohen Sichtbarkeit des Messeauftritts und dem sehr guten Image des Labels „Made in Germany“. Sie erhalten günstige Konditionen und durch die Inanspruchnahme der kompletten Logistik des Messestands reduziert sich Ihr Organisationsaufwand erheblich.

Zusätzlich bieten sich Ihnen durch ein Rahmenprogramm in Form des „German Day“ Netzwerk- und Präsentationsmöglichkeiten. Das Auslandsmessesonderprogramm wird in Zusammenarbeit mit verschiedenen vom BMWi beauftragten Durchführungsgesellschaften organisiert. Das aktuelle Programm finden Sie unter www.german-energy-solutions.de.

Wir fragen nach ...



Die Ammonit Measurement GmbH ist Teilnehmer der ersten Stunde. Bereits 2003 nahm das Unternehmen an den ersten Veranstaltungen der Exportinitiative teil. Bis heute schätzt Ammonit die Angebote. Vincent Camier, Managing Director, erklärt, warum.

Warum nehmen Sie die Angebote der Exportinitiative in Anspruch?

Als kleines exportorientiertes Unternehmen stellen die Angebote der Exportinitiative Energie für uns eine Art Brücke in neue Länder dar. Sie bietet uns kompakte Marktinformationen und ein gut sortiertes Netzwerk vor Ort, das uns den zeit- und kostenintensiven Markteintritt wesentlich vereinfacht. Die lokalen Kontakte der AHKs haben uns schon oft zu den richtigen Ansprechpartnern geleitet, um neue Geschäftsbeziehungen aufzubauen.

Welche Projekte konnten Sie dank der Exportinitiative Energie anstoßen oder umsetzen?

Bei einer AHK-Geschäftsreise vor einigen Jahren lernten wir unseren heutigen Partner in Ägypten kennen und haben auch erfolgreich Kontakte zur NREA (New & Renewable Energy Agency, Ägypten) knüpfen können. Heute können wir stolz behaupten, dass wir die NREA im Bereich Resource Assessment geschult haben. Darüber hinaus setzt die NREA unsere Messsysteme für diverse Wind- und Solarmessprojekte ein.

Würden Sie die Exportinitiative Energie weiterempfehlen?

Die Angebote der Exportinitiative – insbesondere Geschäftsreisen, Auslandsmessen und Informationsveranstaltungen – haben uns überzeugt und wir empfehlen diese gerne weiter. Gerade kleinen Unternehmen hilft die Exportinitiative Energie beim Markteintritt mit nützlichen Kontakten und wertvollen Marktanalysen.



dena-RES-Projekt in Indien

Vermarktung von Referenzprojekten

Referenzprojekte können bei der Akquise neuer Aufträge im Auslandsgeschäft entscheidend sein. Die Exportinitiative unterstützt die Vermarktung deutscher Leuchtturmprojekte im Ausland. Deutsche Unternehmen können ihre Sichtbarkeit im Ausland steigern.

dena-Renewable Energy Solutions-Programm (dena-RES)

Das Renewable Energy Solutions-Programm (dena-RES) der Deutschen Energie-Agentur (dena) bietet Ihnen die Gelegenheit, klimafreundliche Energielösungen als durch das BMWi kofinanzierte Referenzprojekte an repräsentativen Standorten umzusetzen.

Die Errichtung der Demonstrationsanlage wird von PR- und Marketingaktivitäten begleitet. Während der Umsetzung bauen Sie Vertriebsstrukturen auf, schulen Partner für Verkauf und Installation und informieren potenzielle Kunden über Anwendungsmöglichkeiten Ihrer Produkte. Durch enge Kooperation mit Vertretern aus Wirtschaft und Politik erhalten Sie außerdem Zugang zu relevanten Multiplikatoren und Institutionen vor Ort.

Um an dem Programm teilnehmen zu können, bewerben Sie sich schriftlich mit einem Projektvorschlag innerhalb der ausgewiesenen jährlichen Bewerbungsphasen an res@dena.de. Die nächste Bewerbungsphase wird jeweils Anfang des Jahres auf der Webseite der Exportinitiative Energie bekannt gegeben.

Das dena-RES-Programm wird von der Deutschen Energie-Agentur (dena) durchgeführt.

„Wir sehen hier ein wegweisendes Projekt für die Zusammenarbeit zwischen Deutschland und der kirgisischen Republik. Insbesondere bei der Vernetzung und bei der Entwicklung der Marktstrategie haben wir durch das dena-RES-Programm maßgebliche Unterstützung erfahren.“

Waldemar Reder, R.I.D. GmbH

„Das dena-RES-Programm der Deutschen Energie-Agentur war für uns die ideale Plattform, um unser innovatives Finanzierungskonzept erfolgreich auf dem süd-afrikanischen Markt zu präsentieren. Die Zusammenarbeit mit der dena und die Messeteilnahme am Gemeinschaftsstand des BMWi auf der African Utility Week haben die Reichweite des Pilotprojekts enorm gesteigert.“

Antje Klauss-Vorreiter, maxx-solar



Leistungsschau zu Gebäudeeffizienz im Baltikum

Leistungsschau für Energieeffizienz

Die Leistungsschau präsentiert bereits erfolgreich realisierte Referenzprojekte in ausgewählten Auslandsmärkten, bei denen energieeffiziente Technologien „Made in Germany“ zum Einsatz kommen.

Die eintägigen Veranstaltungen bieten Ihrem Unternehmen eine Plattform, um sich vor Multiplikatoren, Medien und Marktakteuren zu präsentieren und diese von der Machbarkeit und den Vorteilen deutscher Technologie- und Systemlösungen zu überzeugen. Neben einer Objektbesichtigung rundet eine Netzwerkveranstaltung den Tag ab.

Die Leistungsschau wird von der jeweiligen Auslandshandelskammer (AHK) durchgeführt. Wenn Sie sich an einer Leistungsschau beteiligen möchten, wenden Sie sich gern an die betreffende AHK. Eine Übersicht über aktuelle Veranstaltungen finden Sie in unserem Veranstaltungskalender auf der Webseite unter www.german-energy-solutions.de.

Projektentwicklungsprogramm (PEP) für Schwellen- und Entwicklungsländer

In vielen Entwicklungs- und Schwellenländern wächst der Energiebedarf rasant. Die Länder verfügen über ein großes natürliches und technisches Potenzial für den Einsatz von erneuerbaren Energien und Energieeffizienz. Der Eintritt in diese vielversprechenden Zukunftsmärkte stellt allerdings eine besondere Herausforderung dar, z. B. aufgrund von politischer Instabilität, erschwertem Zugang zu Finanzierung oder Mangel an qualifizierten Fachkräften. Der Markteintritt bedarf daher maßgeschneiderter Ansätze.

„Redavia entwickelt, implementiert und betreibt Solaranlagen für Unternehmen und Gemeinden in Afrika. Die Einbindung und Unterstützung durch die Exportinitiative Energie ist dabei wichtig, da sie uns hilft, schnell die Rahmenbedingungen eines neuen Marktes zu verstehen, mit neuen Kontakten ins Gespräch zu kommen und die Visibilität unseres Unternehmens zu erhöhen.“

Erwin Spolders, Redavia GmbH



Projektentwicklungsprogramm in Afrika

Das Projektentwicklungsprogramm (PEP) der Exportinitiative Energie für Entwicklungs- und Schwellenländer begleitet Sie bei der Markterschließung und bei der Umsetzung von Referenzprojekten. In 16 ausgewählten Ländern in Südostasien, Südasien, Subsahara Afrika und im Nahen Osten wird das PEP angeboten.

Wir informieren Sie über Geschäftschancen und unterstützen Sie in verschiedenen Markterschließungsphasen. Im Rahmen der Projektentwicklung identi-

Wir fragen nach ...



Die SMA Solar Technology AG ist seit Jahren erfolgreicher Teilnehmer an Veranstaltungen des Projektentwicklungsprogramms der Exportinitiative Energie, u. a. in Vietnam, Kenia und Mosambik. Dr. Jens Eiko Birkholz, Leiter des globalen Off-Grid-Vertriebs innerhalb der SMA Sunbelt Energy GmbH, berichtet.

Wie zufrieden sind Sie mit der Exportinitiative Energie? Was hat Ihnen besonders gefallen?

Grundsätzlich hilft uns die Exportinitiative Energie durch die verschiedenen Maßnahmen insbesondere bei der Erschließung neuer Märkte, indem sie Kontakte zu wichtigen lokalen Entscheidungsträgern bereitstellt, z. B. Energieministerium, Netzbetreiber, Regulierer. Die operative Zusammenarbeit und Erreichbarkeit der Exportinitiative sowie die Auskunftsbereitschaft sind sehr gut.

Welchen Nutzen ziehen Sie aus der Teilnahme an der Exportinitiative Energie?

Das lässt sich nicht in einem Satz beantworten. Konkrete Projekte hängen stark von der Komplexität der gesamten Stakeholder-Landschaft ab. Unbe-

fizieren und prüfen wir erfolgversprechende Projekte für deutsche Technologie- und Dienstleistungsanbieter. Gleichzeitig setzen wir uns vor Ort für die Schaffung günstiger Rahmenbedingungen ein. So unterstützen wir u. a. die lokale Kompetenzentwicklung durch „German Training Weeks“. Zudem fördern wir die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle und nachhaltiger Marktstrukturen.

Das PEP wird durchgeführt von der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit GmbH (GIZ) im Auftrag des BMWi und in Zusammenarbeit mit den deutschen Auslandshandelskammern (AHKs).

stritten ist jedoch, dass Events der Exportinitiative eine Plattform bilden, durch die:

- eine höhere Markttransparenz erreicht wird, auf die wir als Unternehmen der Privatwirtschaft mit einer entsprechenden Strategie und konkreten Einzelmaßnahmen antworten können.
- ein generelles Markt-Momentum erzeugt wird, durch das Entscheidungsträger aus dem Zielland sich über technische Möglichkeiten informieren und daraus ihre landesspezifische Agenda/Roadmap ableiten können.
- der Erfahrungsaustausch zwischen lokalen Entscheidern und deutschen Unternehmen gestärkt wird und so beidseitig Hürden für eine erfolgreiche Projektimplementierung abgebaut werden können.

Würden Sie die Exportinitiative Energie weiterempfehlen?

Ja, insbesondere die Fachveranstaltungen im Bundesministerium für Wirtschaft und Energie in Berlin, aber auch Treffen mit Delegationen aus den Zielmärkten. Grundsätzlich ist immer wieder der Austausch mit anderen Stakeholdern der Branche/Networking interessant.



Informationsreise zum Thema Photovoltaik mit Delegierten aus Ghana

Marktvorbereitung

Ziel der Angebote zur Marktvorbereitung ist es, das Wissen über innovative Technologien für klimafreundliche Energielösungen zu fördern und so die Rahmenbedingungen für den Export von Technologien und Know-how aus Deutschland zu verbessern.

Informationsreisen

Für ausländische Entscheidungsträger aus Wirtschaft und Politik bietet die Exportinitiative Energie Informationsreisen nach Deutschland an. Ziel ist es, Wissen über klimafreundliche Energielösungen und deutsche Technologien zu vermitteln, damit diese in den Heimatländern zur Anwendung kommen.

Als deutscher Anbieter können Sie die ausländischen Entscheidungsträger in Ihrer Firma empfangen oder eine von Ihnen errichtete Anlage vorführen. Zudem können Sie an der Auftakt- und Networkingveranstaltung mit der Delegation teilnehmen und erste Kontakte zu Entscheidern aus interessanten Absatzmärkten knüpfen.

Die Informationsreisen werden von verschiedenen Dienstleistern des BMWi durchgeführt.

Innovationsseminare

Diese Seminarreihen präsentieren das Thema Energieeffizienz an ausgewählten ausländischen Hochschulen und machen Studierende – die Entscheider von morgen – mit nachhaltigen Konzepten und Lösungen vertraut.

Produktanbieter oder Dienstleister aus dem Bereich Energieeffizienz können sich als Referenten an den Vortragsreihen beteiligen und somit weltweit Netzwerke zu renommierten Universitäten knüpfen. Weitere Informationen finden Sie auf den jeweiligen Veranstaltungsseiten unter www.german-energy-solutions.de.

Die Innovationsseminare werden von der jeweiligen Auslandshandelskammer durchgeführt.



Innovationsseminar in den USA zum Thema Gebäudeeffizienz

Wir fragen nach ...



Der Wissensaustausch und die Kontakte, die sie im Rahmen eines Innovationsseminars der AHK Singapur geknüpft hat, waren für Rosemarie Jahn besonders wertvoll. Sie ist Business Development Manager Südostasien bei der CADFEM GmbH.

„Durch die Teilnahme am Innovationsseminar Energieeffizienz in Gebäuden konnte im Sinne des Wissenstransfers nicht nur ein Innovationsaustausch zwischen Industrie und Studierenden stattfinden, sondern auch zwischen den vortragenden Industrievertretern selbst. In meinen Augen stellen die persönlich geführten Gespräche wertvolle Kontakte dar und helfen beim Netzwerken.“

Die Möglichkeit der Teilnahme am Innovationsseminar hat der CADFEM GmbH dabei geholfen, die aktuellen Simulationstechnologien im Kontext der Energieeinsparung darzustellen. Die Präsentation der unternehmenseigenen Entwicklungen und Unternehmenskompetenzen in diesem Rahmen hatte einen angenehmen Nebeneffekt: Das vor Ort noch unbekannte Unternehmen konnte in akademischen Kreisen an Bekanntheit gewinnen. Weiterhin ergaben sich im Nachgang einige Praktikumsanfragen der Studierenden.

Ein interessierter akademischer Zuhörererkreis sowie ein am Austausch interessierter Rednerkreis sind motivierend und die rundum gelungene Organisation des Events lässt keine Wünsche offen.

Die Teilnahme am Innovationsseminar kann ich nur weiterempfehlen.“



www.german-energy-solutions.de
www.bmw.de

