

Die ökonomische Bedeutung von Dienstleistungen im Bereich erneuerbare Energien



Konferenz der Koordinierungsstelle
Windenergie
SIREME, Paris
24. Juni 2009

Dr. Bernd Hirschl
Dr. Julika Weiß
IÖW – Institut für ökologische
Wirtschaftsforschung, Berlin
Institute for Ecological Economy Research



Kurzvorstellung IÖW und Projekt EXPEED

- **IÖW – Institut für ökologische Wirtschaftsforschung, Berlin/Heidelberg**
 - Seit fast 25 Jahren aktiv in der deutschen und europäischen Nachhaltigkeitsforschung und Politikberatung
 - Hier relevanter Bereich: Nachhaltige Energiewirtschaft und Klimaschutz
 - Zahlreiche Studien zu Ökonomie, Umwelteffekten und politischen Instrumenten erneuerbarer Energien
- **Das EXPEED-Projekt: EXPortpotenziale von EE-Dienstleistungen**
 - Verbundprojekt, gefördert vom BMBF im Programm „Exportfähigkeit und Internationalisierung von Dienstleistungen“, Laufzeit: 2005-2009
 - Gesamtprojektleitung: IÖW
 - Forschungspartner: Universität Rostock, Institut für Marketing und Dienstleistungsforschung
 - Praxispartner: dena / RE-NEXT
 - Fallstudienpartner: 12 Dienstleistungsunternehmen aus allen EE-Branchen



Ausgangslage und Ausgangsthesen von EXPEED

- **Beobachtung: Erneuerbare Energien (EE) sind seit einigen Jahren**
 - ein globaler Wachstumsmarkt mit überproportionalen Wachstumsraten (insbesondere im Windbereich)
 - mit hohen Exportpotenzialen für Leadmärkte
- **Annahme: Diese Situation dürfte sich in den nächsten Jahren trotz zunehmender Konkurrenz noch verbessern**
 - angesichts verbesserter internationaler Marktbedingungen (Förderprogramme, Klimaschutzpolitik, wachsender Energiebedarf bei sinkenden fossilen Rohstoffvorkommen, IRENA etc.)
- **These: Dieses Exportpotenzial gilt nicht nur für EE-Technologien, sondern auch für EE-Dienstleistungen!**

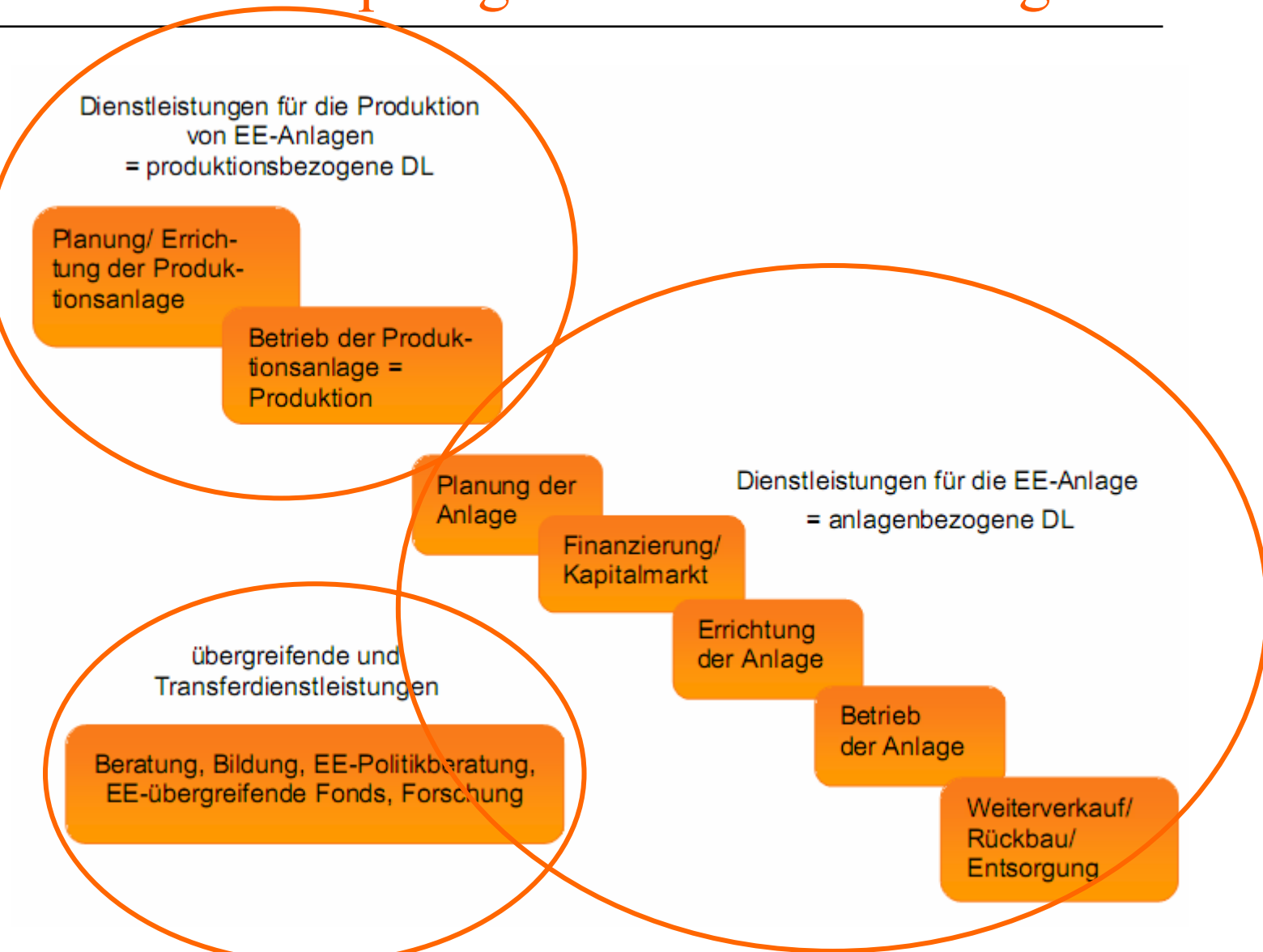


Ausgangslage und Ausgangsthesen von EXPEED II

- **Feststellungen:**
 - EE-Dienstleistungen werden gegenüber den Technologien und Dienstleister gegenüber Herstellern kaum beachtet (gilt für Forschung, öffentliche Wahrnehmung, Politik, Fördermaßnahmen etc.)
 - Wissen und Daten (über EE-Dienstleistungen, ihre Marktbedeutung und ihre Exportpotenziale) sind kaum vorhanden
- **Thesen:**
 - Die ökonomische Bedeutung von EE-Dienstleistungen wird systematisch unterschätzt
 - Dienstleistungen spielen im EE-Bereich – anders als in vielen anderen Technologie- und Konsumgüterbereichen - eine besonders wichtige Rolle im Export: sie können Türöffner/ Multiplikator sein für weitere Exporte
 - Die bisherige Förderpolitik ist nicht auf Dienstleister & Dienstleistungen ausgerichtet



Zentrale Dienstleistungsbereiche entlang der Wertschöpfungskette von EE-Anlagen



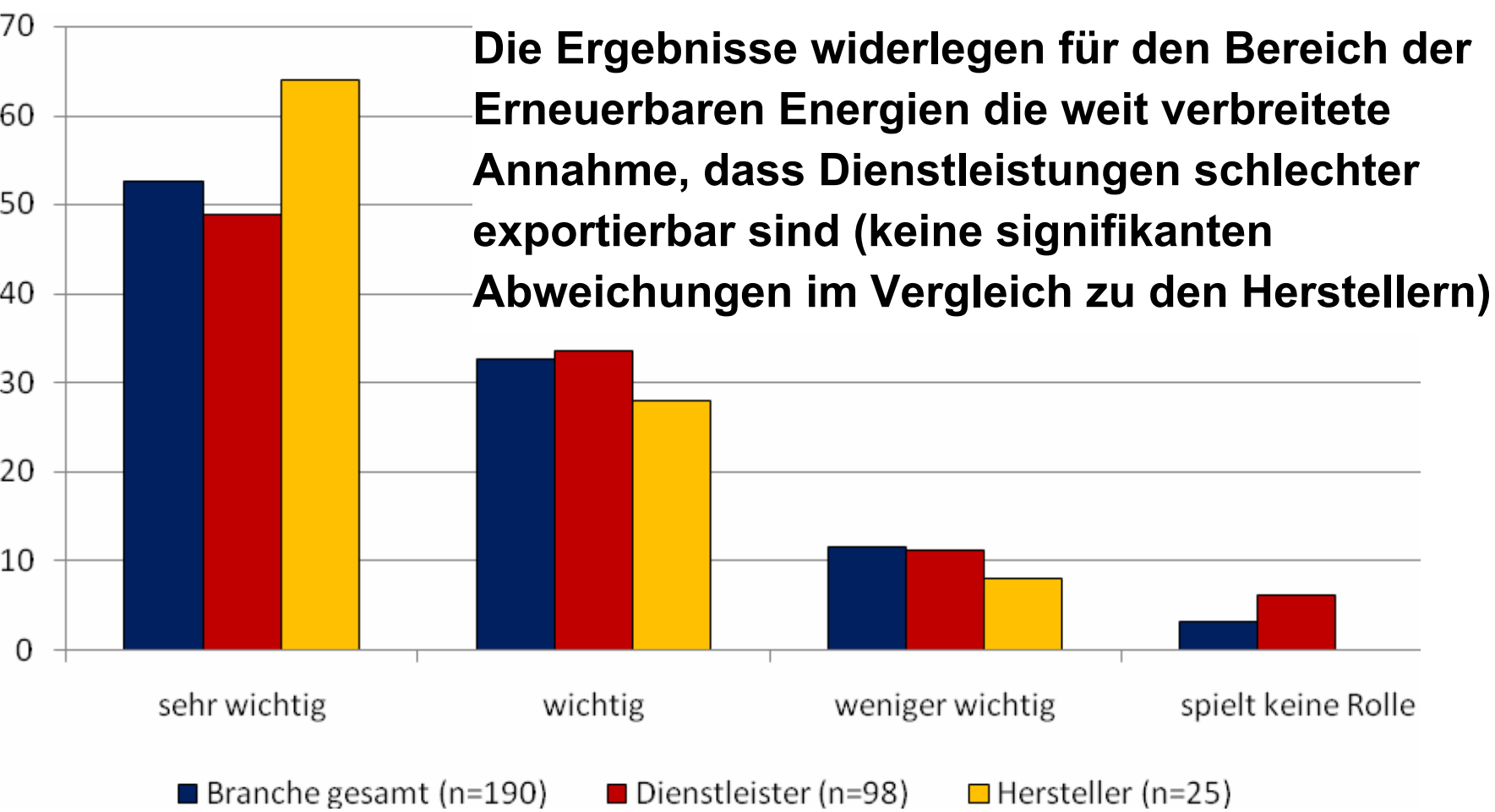


Beschäftigtenzahlen im Bereich Erneuerbare sowie Windenergie in Deutschland

- **Beschäftigte in der Herstellung, Installation und im Betrieb von Erneuerbare-Energie-Anlagen im Jahr 2008:**
 - 278.000
- **Davon im Bereich Windenergie:**
 - 85.000 – 90.000
- **Davon Beschäftigung durch Wartung & Betrieb:**
 - 17.000 (ca. 20%)
- **Nicht berücksichtigt:**
 - weitere Dienstleistungen in den Bereichen:
Produktion, Export, F&E, öffentliche Einrichtungen
- **Insgesamt liegen demgemäß der absolute und der relative Dienstleistungsanteil noch höher**
- *Übertragbarkeit der Ergebnisse auf die Situation in Frankreich: je niedriger die Bedeutung der Produktion in einem Land, um so ökonomisch bedeutsamer sind die Dienstleistungen*



Bedeutung des Exports für EE-Dienstleister



Quelle: dena-Befragung 2007, aufbereitet für EXPEED

Ökonomische Bedeutung von Dienstleistungsexporten

(Befragungsergebnisse deutscher Dienstleister, N=100)

- **Exporte von Dienstleistungen und Dienstleistern finden bereits in hohem Ausmaß statt:**
 - 80% einer Stichprobe von EE-Dienstleistern war bereits im Ausland aktiv – allerdings erst mit geringen Umsatzanteilen
- **Bei fast 60% kommt es in Folge einer ersten Exportaktivität zu weiteren Folgeaufträgen**
 - Umgekehrt: bei 40% bleibt das Auslandsengagement folgenlos!
- **Türöffner-/ Multiplikatoreffekt von Dienstleistungsexporten:**
 - Mehr als 60% der befragten Unternehmen gaben an, immer bzw. häufig technische Produkte in Deutschland für Projekte im Ausland zu erwerben



Hemmnisse für den Dienstleistungsexport

Ergebnisse der Befragung deutscher EE-Dienstleister

- **Generelle Hemmnisse von Dienstleistungen**
 - Immaterialität der Leistung, fehlende Lagerbarkeit, Einbeziehung des Kunden in Erstellungsprozess
 - In der Regel vor-Ort Erbringung
 - Qualität der Dienstleistung schwer beurteilbar, Vertrauensverhältnis wichtig
- **Unternehmensexterne Hemmnisse**
 - politisch-rechtliche Rahmenbedingungen (Förderregime, Bürokratie etc.)
 - ökonomische Rahmenbedingungen (Konkurrenz, Preise)
 - kulturelle Aspekte (Sprache, Mentalität)
- **Unternehmensinterne Hemmnisse**
 - Finanzierung (fehlende Information zu Finanzierung und Förderung, keine angepassten Finanzierungsinstrumente) – Problem insbesondere für kleine Unternehmen
 - Kapazitätsprobleme (Mitarbeiter, Zeit)
 - Informationen zu den Auslandsmärkten

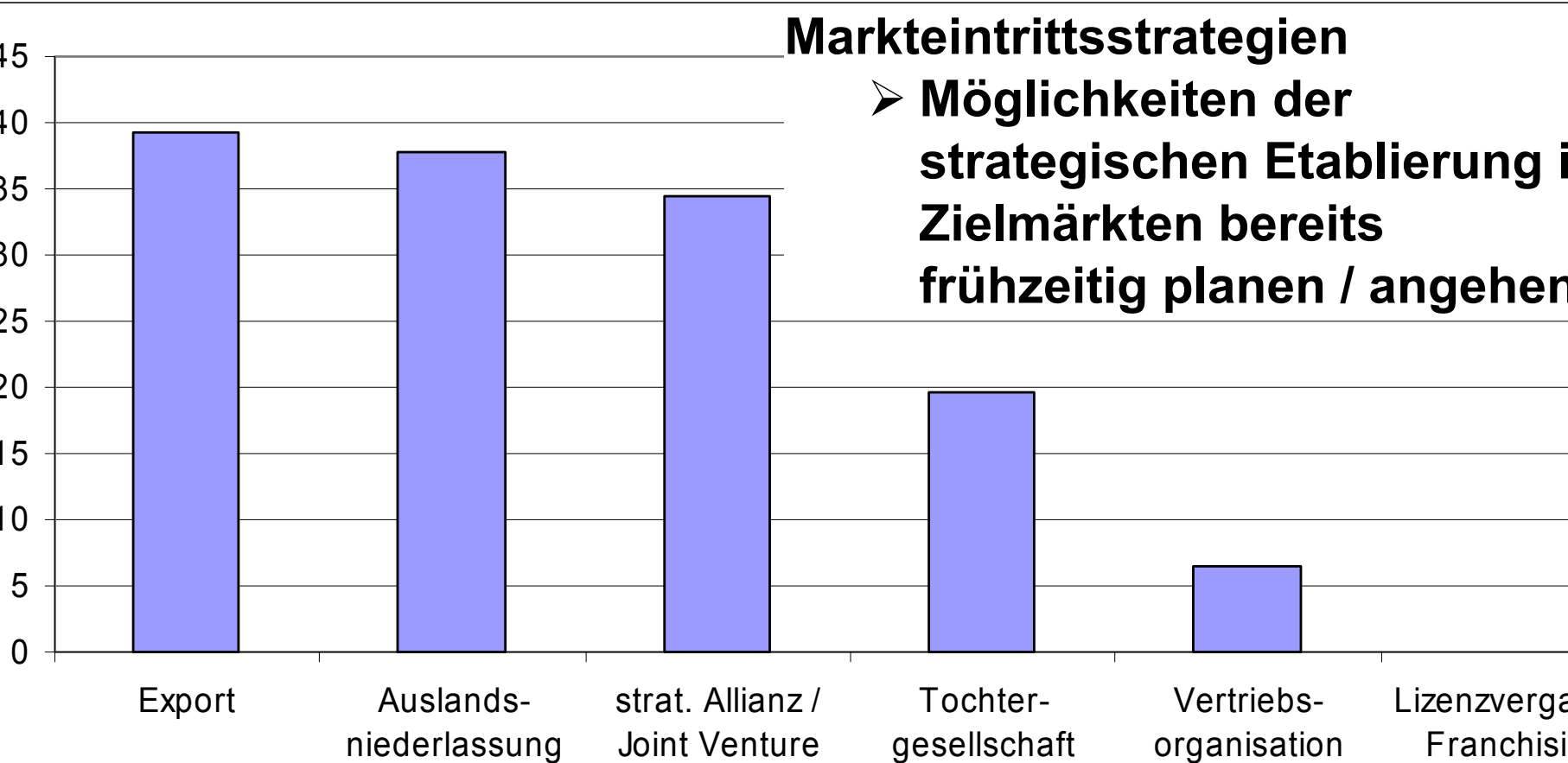


Erfolgsfaktoren der Internationalisierung – Ergebnisse der Befragung deutscher EE-Dienstleister

- **Besonders geeignete Dienstleistungen für den Export im Bereich Windenergie**
 - Planung/ Projektierung
 - Service und Wartung
 - Fernüberwachung / CMS
- **Kunden**
 - Meist gewerbliche Kunden (Unterschied zum heimischen Markt!)
 - Zusätzlich erschließbares Potenzial an öffentlichen und privaten Kunden!
- **Erfolgsfaktoren**
 - Netzwerke und Kontakte vor Ort
 - qualifizierte und motivierte Mitarbeiter (neben Fachwissen auch interkulturelle Kompetenz und Sprachkenntnisse)



Erfolgsfaktoren der Internationalisierung III – Ergebnisse der Befragung deutscher EE-Dienstleister





Erfolgsfaktoren der Internationalisierung II – Ergebnisse der Befragung deutscher EE-Dienstleister



Unterstützungsmaßnahmen in Deutschland – Defizite für Dienstleistungen trotz vielfältiger Angebote

- **Vielfältige Unterstützungs- und Beratungsangebote von Bund, Ländern, Kammern etc.**
 - Informations- und Beratungsangebote
 - direkte finanzielle Unterstützung sowie Unterstützung bei der Finanzierung des Auslandsgeschäfts
- **Besonderheit der EE-Branche: spezifische Exportinitiative für Erneuerbare Energien**
 - Bündelung branchenspezifischer Angebote in den Bereichen Vernetzung, Auslandsmarktinformationen, Auslandsmarketing und Auslandsmarkterschließung (<http://www.exportinitiative.de>)
- **Defizite aller Angebote bislang:**
 - Kein spezifischer Dienstleistungsfokus! Kaum spezifische Angebote für Dienstleister
 - Keine orientierende Einstiegsberatung („Förderdschungel“)



Handlungsempfehlungen für die erfolgreiche Internationalisierung

- **Ökonomische Ziele der Internationalisierung formulieren**
→ Erfolg damit kontrollierbar
- **aktivere Auftragsakquisition betreiben**
→ von Kundenanfragen zur Teilnahme an Ausschreibungen
- **persönliche Kontakte ins Ausland suchen, pflegen und stärken**
- **intensiv mit Unterstützungsangeboten auseinandersetzen**
- **mit wachsender Exportquote entsprechendes Personal aufbauen und Prozeduren für die Internationalisierung schaffen**
- **Ländermärkte nacheinander erschließen**
- **Wettbewerbsvorteile gegenüber Hauptwettbewerbern sichern (Pionier)**
- **Markteintritt in den verschiedenen Ländermärkten unter einheitlicher Marke vornehmen**



Empfehlungen an die französische Windindustrie

- **Ausgangsthese: auch in Frankreich stehen die Dienstleistungen im Bereich Windenergie (sowie generell bei Erneuerbaren Energien) nicht im Fokus der öffentlichen und politischen Debatte / werden kaum wahrgenommen**
- **Widmen sie sich frühzeitig den besonderen Anforderungen von Dienstleistungen und Dienstleistern**
- **Generieren Sie spezifisches Wissen und Daten über den Anteil und die ökonomische Bedeutung der Dienstleistungen**
- **Fordern sie *spezifische* Unterstützungsmaßnahmen für Exportaktivitäten der (in der Regel kleinen bis sehr kleinen!) Dienstleistungsunternehmen**
- **Damit die Exportpotenziale von Dienstleistungen und ihre ökonomischen Multiplikationseffekte gezielter erschlossen werden können!**



Veröffentlichungen von EXPEED (leider gegenwärtig nur auf deutsch verfügbar ...)

Handbuch Internationalisierung



Abschlussbuch EXPEED



Merci de votre attention
Thank you for listening



Bernd Hirschl, phd
Head of Research Field
Sustainable Energy Systems
and Climate Protection

Institute for Ecological Economy Research
IÖW – Institut für ökologische
Wirtschaftsforschung, Berlin

bernd.hirschl@ioew.de

www.ioew.de

www.expeed.de

| i | ö | w



Überblick

- **Kurzvorstellung IÖW und EXPEED**
- **Ausgangslage**
- **Einführung**
(Dienstleistungen / Beschäftigtenzahlen)
- **Ökonomische Bedeutung**
von Dienstleistungsexporten
- **Hemmnisse und Erfolgsfaktoren**
der Internationalisierung
- **Unterstützungsmaßnahmen**
- **Handlungsempfehlungen**
- **Empfehlungen an die französische Windindustrie**



Erfolgsfaktoren der Internationalisierung III – Ergebnisse der Befragung deutscher EE-Dienstleister

