



# Unterstützungsangebote und -bedarf bei der Internationalisierung

Dr. Julika Weiß

Abschlussworkshop EXPEED

27. Januar 2009

# Übersicht

---

- Spezifischer Unterstützungsbedarf von Dienstleistern in der Erneuerbare Energien (EE) Branche
- Bestehende Unterstützungsangebote
  - ▶ Information und Beratung
  - ▶ finanzielle Unterstützung
- Nutzung der Unterstützungsangebote durch EE-Dienstleister und Bedarf nach zusätzlichen Angeboten

# Probleme der Internationalisierung von Dienstleistungsunternehmen

- Dienstleistungsexport trifft auf grundsätzliche Probleme aufgrund der Eigenschaften von Dienstleistungen:
  - ▶ Immaterialität der Leistung
  - ▶ fehlende Lagerbarkeit
  - ▶ Einbeziehung des Kunden in Erstellungsprozess
- Dienstleistungen müssen häufig vor Ort erbracht werden
- Qualität der Dienstleistung aufgrund der Individualität der Leistung vorher schwer zu beurteilen
  - => erhöhtes Kaufrisiko, Vertrauensverhältnis zwischen Kunde und Dienstleister wichtig

# Spezifische Erfolgsfaktoren der Dienstleistungsinternationalisierung

- weiche Erfolgsfaktoren für Internationalisierung von Dienstleistungern besonders wichtig, z.B.
  - ▶ Netzwerke und Kontakte vor Ort
  - ▶ qualifizierte und motivierte MitarbeiterInnen (nicht nur Fachwissen, sondern auch interkulturelle Kompetenz und Sprachkenntnisse)
- Aspekte wie der gute Ruf deutscher Unternehmen und Technologien (Faktor „Made in Germany“) spielen bei Dienstleistungsunternehmen nur eine geringe Rolle

# Internationalisierung von KMU

- Dienstleistungsunternehmen der EE-Branche meist KMU – häufig mit deutlich weniger als 50 MitarbeiterInnen
- KMU haben knappe Kapitalausstattung und (quantitativ, aber oft auch qualitativ) geringe personelle Ressourcen
  - ▶ Erschließung der Auslandsmärkte kostenintensiv, Auslandsgeschäfts häufig mit höherem Risiko verbunden => für KMU mit geringer Kapitaldecke Problem
  - ▶ geringe personelle Ressourcen insbesondere für kleine Dienstleistungsunternehmen ein Problem, da personelle Ressourcen einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren von bei der Internationalisierung von Dienstleistern ist

# Hemmnisse der Internationalisierung von EE-DL

- unternehmensexterne Hemmnisse
  - ▶ politisch-rechtliche Rahmenbedingungen (z.B. Genehmigungsverfahren, fehlende Rechtssicherheit)
  - ▶ ökonomische Rahmenbedingungen (Konkurrenz, Preise)
  - ▶ kulturelle Aspekte (Sprache, Mentalität)
- unternehmensinterne Hemmnisse
  - ▶ Finanzierung (fehlende Information zu Finanzierung und Förderung, keine angepassten Finanzierungsinstrumente) - insbesondere von sehr kleinen Unternehmen genannt
  - ▶ Kapazitätsprobleme (MitarbeiterInnen, Zeit)
  - ▶ Informationen zu den Auslandsmärkten

## Teil 2: Bestehende Unterstützungsangebote

---

- Zahlreiche Institutionen bieten Unternehmen Unterstützung beim Gang ins Ausland an, im Rahmen der Außenwirtschaftsförderung, aber auch der Entwicklungszusammenarbeit oder beispielsweise der Förderung von Umweltschutzmaßnahmen
- Die vorhandene Unterstützungsangebote lassen sich einteilen in:
  1. Informations- und Beratungsangebote
  2. direkte finanzielle Unterstützung sowie Unterstützung bei der Finanzierung des Auslandsgeschäfts

# Informations- und Beratungsangebote

- Vorgehensweise bei der Internationalisierung (erste Schritte, Strategien, Finanzierungsmöglichkeiten etc.)
  - ▶ Broschüren, Portale, persönliche Beratung bspw. durch Senior Experts (Programm der AWZ Bayern)
- Kooperationspartnersuche im In- und Ausland
  - ▶ Informations- und Kontaktveranstaltungen, Delegationsreisen, Firmenpools, Adressrecherchen etc.
- länderspezifische Informationen
  - ▶ allgemeine Länderprofile, spezielle Einzelinformationen bspw. zu Recht und Zoll oder kulturellen Gepflogenheiten
- branchenspezifische Infos (Märkte, Wettbewerber, etc.)

# Zentrale Anbieter von Information und Beratung

- zentrale bundesweite Institutionen
  - ▶ IHKs, DIHK und AHKs
  - ▶ Bundeseinrichtungen: v.a. des BMWi: AUMA, BAFA, gtai (ehemals bfai); aber auch AA sowie BMU (UBA) und BMZ (gtz u.a.) in ihren jeweiligen Fachbereichen
- daneben zahlreiche weitere Anbieter:
  - ▶ regional: Bundesländer
  - ▶ länderspezifisch: Ländervereine, Botschaften, etc.
  - ▶ branchenspezifisch: Branchenverbände, beispielsweise ZDH, BDI, verschiedene EE-Branchenverbände
  - ▶ sonstige Anbieter: z.B. Geschäftsbanken, freie Unternehmensberater

# Finanzielle Unterstützung

- Zuschüsse für die Auslandsmarkterschließung
  - ▶ z.B. AUMA (Messebeteiligungen); BAFA (Vermarktungshilfeprogramm, Unternehmensberatung)
- Exportfinanzierung (i.d.R. durch günstige Kredite)
  - ▶ z.B. KfW IPEX Bank, Ausfuhrkredit-Gesellschaft (AKA)
- Projektfinanzierung (Zuschüsse, Kredite, PPP)
  - ▶ z.B. KfW Entwicklungsbank, Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG), Deutsche Bundesstiftung Umwelt (DBU), EU-Programme
  - ▶ Zuschüsse und PPP bei Projekten im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit sowie mit Umweltschutzziele

# Unterstützung der Finanzierung des Auslandsgeschäfts

- Risikoabsicherung
  - ▶ z.B. Hermes-Bürgschaften, Kapitalanlagegarantien und Investitionsschutzverträge des Bundes
  - ▶ im Rahmen der Exportkreditgarantien des Bundes gelten EE-Projekte als besonders förderungswürdig mit entsprechend guten Konditionen
- Einige der genannte Institutionen beraten Unternehmen auch hinsichtlich Finanzierungsfragen, z.B. KfW, DEG

# Exportinitiative Erneuerbare Energien

- Bündelung branchenspezifischer Angebote in den Bereichen Vernetzung, Auslandsmarktinformationen, Auslandsmarketing und Auslandsmarkterschließung
  - ▶ Angebote der allgemeinen Außenwirtschaftsförderung: Geschäftsreiseprogramm (AHK), Auslandsmesseprogramm (BMW), Kontaktveranstaltungen (bfai)
  - ▶ zusätzliche Angebote: z.B. Auslandsmarketing für die Branche (Marketingpaket, Imagefilm, Leuchtturmprojekte), Länderprofile
- bisher keine persönlichen Beratungsangebote, keine Angebote zu Internationalisierungsstrategien

# Teil 3: Nutzung der Unterstützungsangebote durch EE-Dienstleister

- ein Drittel der befragten Unternehmen mit Auslandserfahrung nutzt Unterstützungsangebote / Fördermittel
  - ▶ genutzt wurden Unterstützungsangebote von:
    - AHKs, IHKs, DIHK, dena / Exportinitiative, Branchenverbände sowie vereinzelt: BMWi, Unternehmensnetzwerke, GTZ
  - ▶ sowie finanzielle Unterstützung durch:
    - KfW, EU, DBU, Hermes-Bürgschaften (je 1-2 Nennungen)
- rund die Hälfte der befragten Unternehmen hat Interesse an Unterstützungsangeboten
- Kritik an bestehenden Unterstützungsangeboten:
  - ▶ Beantragung kompliziert und Bewilligungsprozesse lang
  - ▶ nicht spezifisch genug bzw. nicht für DL geeignet

# Gewünschte zusätzliche Unterstützung

---

- Förderung von "Geistesleistungen" sowie Angebote, die auf Bedürfnissen der KMU ausgerichtet sind
- Hilfe bei der Bewältigung der Sprachbarrieren, bei der Wahl von Markteintrittsstrategien, bei juristischen und genehmigungsrechtlichen Fragen
- Netzwerk zur Partnersuche und Unterstützung bei der Kontaktaufnahme im Ausland
- Teilfinanzierung der Teilnahme an Ausschreibungen
- Verbesserung der allgemeinen Rahmenbedingungen in den Zielländern

# Ansatzpunkte für Unterstützungsangebote

- Beratungs- und Unterstützungsangebote zur Frage geeigneter Internationalisierungsstrategien
  - ▶ bspw. spezielles Senior-Experts-Programm für EE-DL
- Unterstützung bei der Wahl geeigneter Ländermärkte und daran angepasster Internationalisierungsstrategien
- Beratung zu Fördermitteln und geeigneten Finanzierungsmodellen, ggf. gezielte Förderprogramme
- Angebote zur Kompensation fehlender interner Ressourcen, beispielsweise Rechtsberatung, Länderinformationen, Übersetzungsdienstleistungen

---

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!