

Dienstleistungen im Bereich erneuerbare Energien – zentrale Ergebnisse des Projekts EXPEED



Sitzung des Koordinierungskreises der
Exportinitiative Erneuerbare Energien
28. Oktober 2009, Berlin

Dr. Bernd Hirsch
Dr. Julika Weiß
IÖW – Institut für ökologische
Wirtschaftsforschung, Berlin

Überblick



- **Kurzvorstellung IÖW und EXPEED**
- **Ausgangslage**
- **Einführung**
(Dienstleistungen / Beschäftigtenzahlen)
- **Ökonomische Bedeutung**
von Dienstleistungsexporten
- **Hemmnisse und Erfolgsfaktoren**
der Internationalisierung
- **Unterstützungsmaßnahmen**
- **Handlungsempfehlungen**
- **Produkte des Projekts**

Kurzvorstellung IÖW – Institut für ökologische Wirtschaftsforschung



- **Seit fast 25 Jahren aktiv in der deutschen und europäischen Nachhaltigkeitsforschung und Politikberatung**
- **Standorte in Berlin und Heidelberg**
- **Hier relevanter Bereich: Nachhaltige Energiewirtschaft und Klimaschutz**
 - Zahlreiche Studien zu Ökonomie, Umwelteffekten und politischen Instrumenten erneuerbarer Energien
- **Ausgewählte Projekte:**
 - 1. und 2. EEG-Erfahrungsbericht (BMWA, BMU)
 - Vorbereitende Studien für das EE-WärmeG (UBA/BMU)
 - 100%-EE-Regionen – Erfolgsbedingungen, Übertragung und Diffusion - Schwerpunkt Bioenergie (BMBF)
 - FAIR FUELS? Nachhaltigkeitsanalyse der internationalen Biokraftstoffnutzung (BMBF)
 - EE-Investitionen der vier großen Energiekonzerne (Greenpeace)



Kurzvorstellung des Projekts EXPEED

- **EXPEED: EXPortpotenziale von EE-Dienstleistungen (www.expeed.de)**
- **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**
- **Veranstaltungen - Einbeziehung der Praxis und Ergebnisdiffusion:**
 - **Tagung "Umwelt-Dienstleistungen. Win-Win-Potenziale und Exportchancen" (November 2007) – www.umwelt-dienstleistungen.de**
 - **Auftaktworkshop (Juni 2006) – www.expeed.de**
 - **Abschlussworkshop (Januar 2009) – www.expeed.de**



Ausgangslage und Ausgangsthesen

- **Beobachtung: Erneuerbare Energien (EE) sind seit einigen Jahren**
 - ein globaler Wachstumsmarkt mit überproportionalen Wachstumsraten
 - 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 II

– **Feststellungen:**

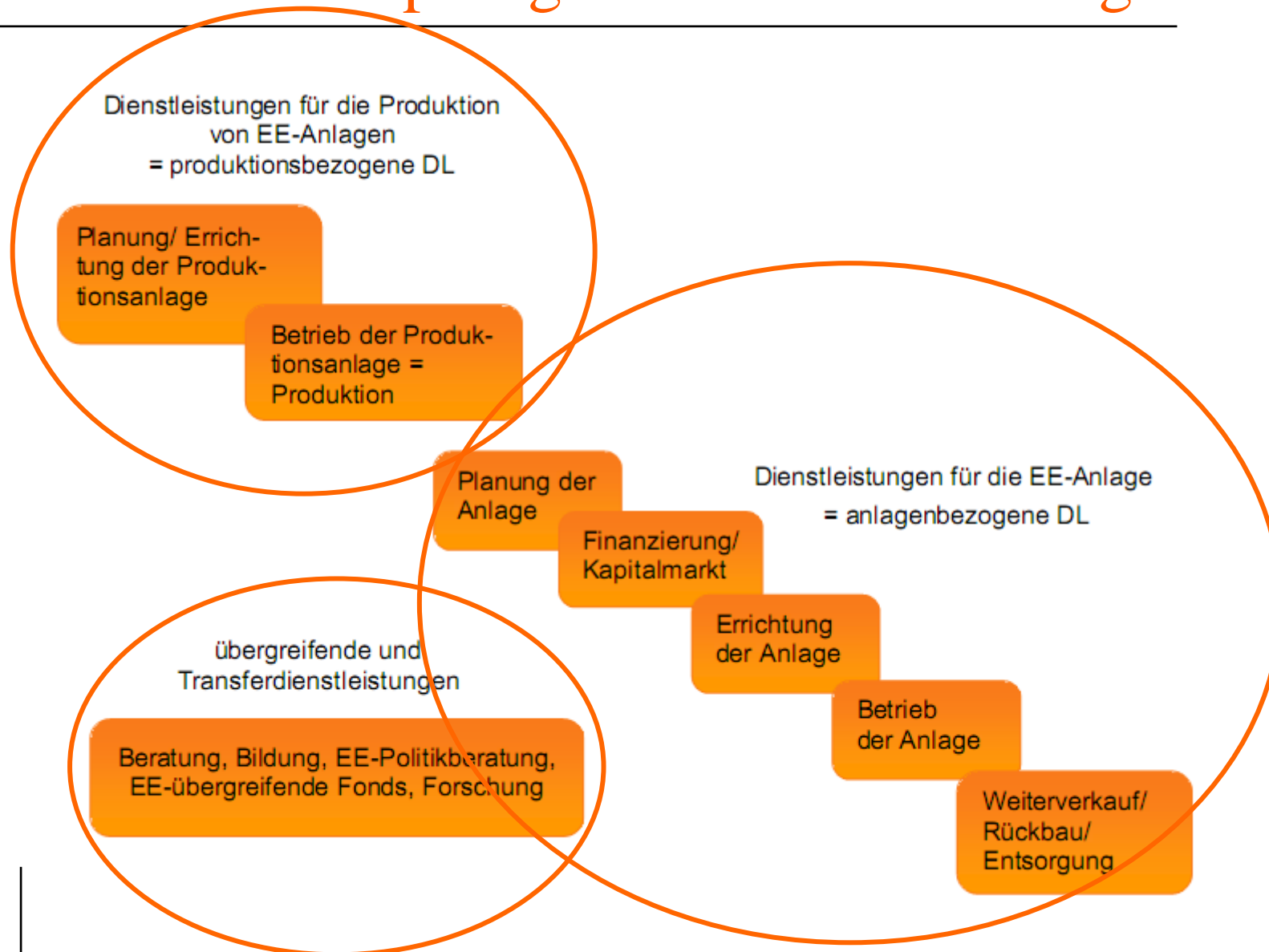
- EE-Dienstleistungen werden gegenüber den Technologien und Dienstleister gegenüber Herstellern kaum beachtet (gilt für Forschung, öffentliche Wahrnehmung, Politik, Fördermaßnahmen etc.)
- Wissen und Daten über EE-Dienstleistungen, ihre Marktbedeutung und ihre Exportpotenziale sind kaum vorhanden

– **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



Ökonomische Bedeutung von EE-Dienstleistungen



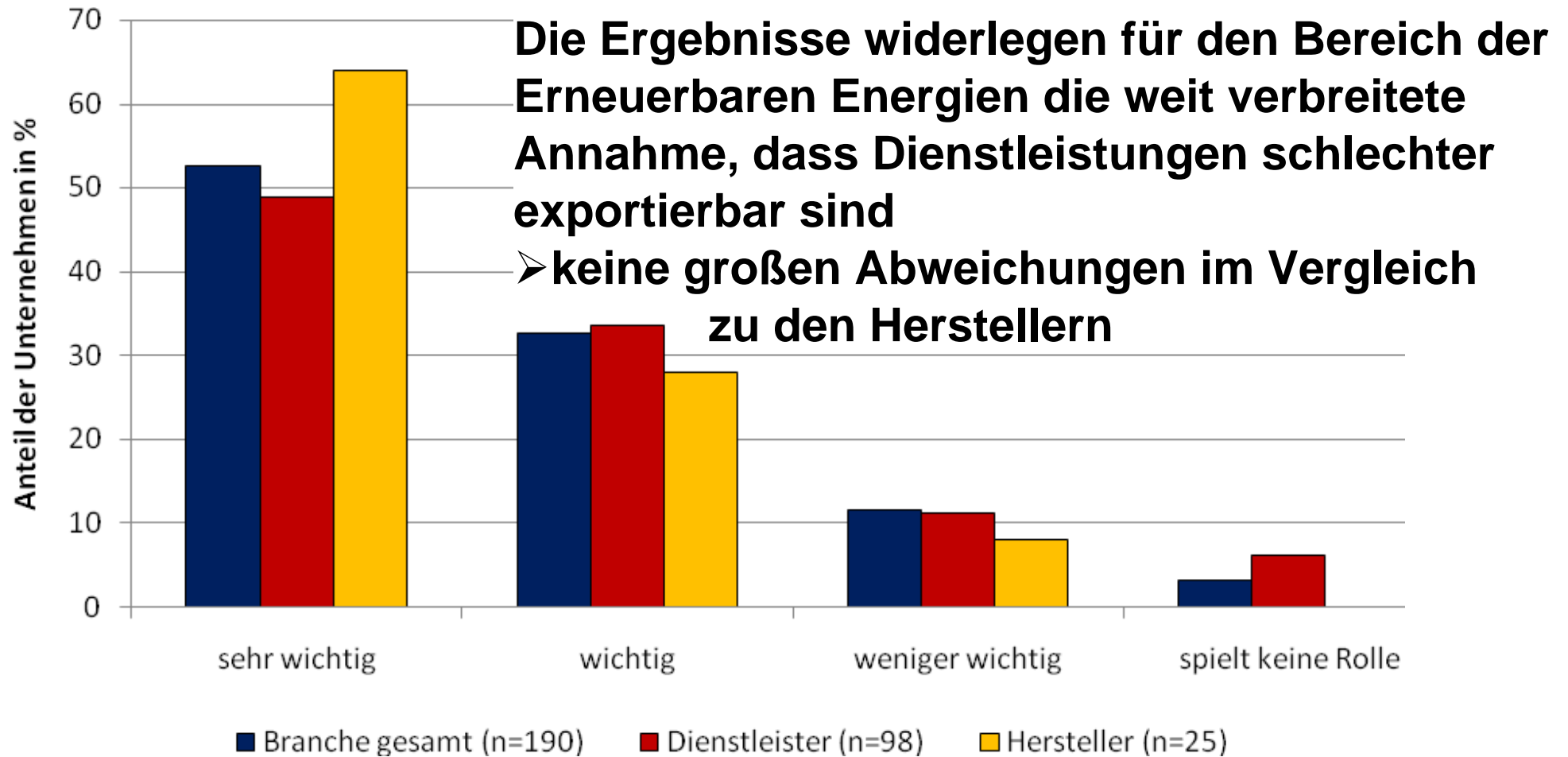
- **Stand des Wissens**
 - DIW et al. (2007) ermitteln direkte und indirekte Bruttobeschäftigungseffekte (BMU-Studie)
 - Defizite bezüglich Dienstleistungen:
 - DL-Daten nur z.T. empirisch basiert, viele DL werden mit allgemeinen Faktoren aus der I-O-Tabelle des StatBA ermittelt
 - DL-Exporte werden nur zum Teil (als Teil „schlüselfertiger“ Anlagenexporte) berücksichtigt
 - EE-DL-Anteile werden nicht explizit ausgewiesen
- **Eigener Ansatz: Ermittlung auf der Basis von**
 - vorhandenen direkten Beschäftigungswerten im EE-DL-Bereich, ergänzt um eigene empirische Daten
 - Abschätzung über Wertschöpfungsanteile

Beschäftigtenzahlen im Bereich EE-Dienstleistungen in Deutschland



- **Beschäftigte in der Herstellung, Installation und im Betrieb von EE-Anlagen (2008): 278.000**
 - **Beispiel Windenergie (2008):**
 - Beschäftigte Windenergiebranche gesamt: ~ 85.000 – 90.000
 - Davon im Bereich Wartung & Betrieb: 17.000 (ca. 20%)
 - **Beispiel PV (2006):**
 - Beschäftigte gesamt in PV-Branche: rund 30.000
 - Davon im Handwerk und Großhandel: 18.000 (ca. 60%)
 - **jeweils nicht berücksichtigt: weitere Dienstleistungen, z.B. für Produktion, F&E, öffentl. Einrichtungen; bei Wind: Export**
- => Insgesamt liegt der absolute und relative DL-Anteil noch höher**

Bedeutung des Exports für EE-Dienstleister



Ökonomische Bedeutung von Dienstleistungsexporten (Befragungsergebnisse deutscher Dienstleister, N=100)



- **Exporte von Dienstleistungen und Dienstleistern finden bereits in hohem Ausmaß statt:**
 - 80% der befragten EE-Dienstleister 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 für die Internationalisierung von Dienstleistungen**
 - Immaterialität der Leistung, fehlende Lagerbarkeit, Einbeziehung des Kunden in Erstellungsprozess => In der Regel Vor-Ort Erbringung
 - Qualität schwer beurteilbar, Vertrauensverhältnis wichtig
- **Unternehmensexterne Hemmnisse**
 - politisch-rechtl. Rahmenbedingungen (Förderregime, Bürokratie etc.)
 - ökonomische Rahmenbedingungen (Konkurrenz, Preise)
 - kulturelle Aspekte (Sprache, Mentalität)
- **Unternehmensinterne Hemmnisse**
 - Finanzierung (fehlende Information, keine angepassten Finanzierungsinstrumente) - Problem v.a. 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**
 - Beispiel Windenergie: Planung/ Projektierung, Service und Wartung, Fernüberwachung / CMS
 - Beispiel PV: Planung/Projektierung, Großhandel
- **Kunden**
 - international meist gewerbliche Kunden (Unterschied zum heimischen Markt!)
 - Zusätzlich erschließbares Potenzial an öffentlichen und privaten Kunden!
- **Erfolgsfaktoren (v.a. unternehmensintern!)**
 - Netzwerke und Kontakte vor Ort
 - qualifizierte und motivierte Mitarbeiter/-innen (neben Fachwissen auch interkulturelle Kompetenz und Sprachkenntnisse)

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





Unterstützungsmaßnahmen in Deutschland

- **Vielfältige Unterstützungs- und Beratungsangebote von Bund, Ländern, Kammern etc.**
 - Informations- und Beratungsangebote
 - direkte finanzielle Unterstützung sowie Unterstützung bei der Finanzierung des Auslandsgeschäfts
- **Spezielles Angebot für EE-Branche: Exportinitiative für Erneuerbare Energien**
 - Bündelung branchenspezifischer Angebote in den Bereichen Vernetzung, Auslandsmarktinformationen, Auslandsmarketing und Auslandsmarkterschließung
 - teilweise Angebote der allg. Außenwirtschaftsförderung (z.B. Geschäftsreisen, Auslandsmesseprogramm), teilweise zusätzliche Angebote insbesondere zum Auslandsmarketing der Branche (Leuchtturmprojekte, Marketingpaket, etc.)

Dienstleistungen trotz vielfältiger Angebote nicht im Fokus



- **Nachfrage Unterstützungsangebote / Fördermittel**
 - werden von einem Drittel der Dienstleister mit Auslandserfahrung in Anspruch genommen
 - aber: die Hälfte hat Interesse an Unterstützungsangeboten
- **Defizite aus Sicht der Dienstleister**
 - Kein spezifischer Dienstleistungsfokus - dagegen häufig fokussiert auf Technologien/Hersteller, auch bei Exportinitiative (z.B. Marketingpaket, Leuchtturmprojekte)
 - „Förderdschungel“: Vielfalt an Ansprechpartnern und Angeboten - es fehlt eine spezifische Erstberatung
 - Angebote der Exportinitiative fokussieren auf Markterschließung
 - eignet sie sich nicht als erste Anlaufstelle da keine Angebote für Unternehmen in Phase "Situationsanalyse,,
 - Ansprechpartner fehlen
 - Kein Verweise auf Angebote Dritter

Ansatzpunkte für eine Ausrichtung der Angebote auf Dienstleister (KMU!)



- **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**
- **Leuchtturmprojekte zur Sichtbarmachung von Dienstleistungen**
- **gezielt DL als Türöffner fördern (z.B. Bildung, Machbarkeitsstudien)**
- **Angebote zur Kompensation fehlender interner Ressourcen von kleinen Unternehmen, beispielsweise Rechtsberatung, Länderinformationen, Übersetzungsdienstleistungen**



Veröffentlichungen von EXPEED

Handbuch Internationalisierung



Abschlussbuch EXPEED



Fallstudien zu 5 Ländermärkten





Inhalt Handbuch

- 1. BASISWISSEN INTERNATIONALISIERUNG**
- 2. GRUNDLEGENDE SCHRITTE ZUR INTERNATIONALISIERUNG**
 - Voraussetzungen für Internationalisierung, Auftragsakquisition, Ländermärkte, Kunden, Wettbewerber, Entscheidungsfindung
- 3. INTERNATIONALISIERUNG STRATEGISCH PLANEN**
 - strategischer Planungsprozess, SWOT-Analyse, Informationsbeschaffung, Definition von Zielen, Ländermarktbeurteilung, Timing, Markteintrittsstrategie
- 4. UNTERSTÜTZUNGSANGEBOTE**
 - Erstinformationen und Beratung, Informationen zu Ländermärkten, Unterstützungsangebote, Finanzierungsmöglichkeiten, Angebote zur Risikoabsicherung

Steht unter www.expeed.de kostenlos zur Verfügung



Inhalt Buch EE-Dienstleistungen

1. EINFÜHRUNG

- DL-Export, EE-Markt in D und dessen Internationalisierung

2. ROLLE UND BEDEUTUNG VON DL IN EE-MÄRKTEN

- Spektrum, ökonomische Bedeutung, Marktanalysen

3. INTERNATIONALISIERUNG VON EE-DIENSTLEISTUNGEN

- Exportpotenziale, Stand Internationalisierung, geeignete Internationalisierungsstrategien, Zielmärkte

4. UNTERSTÜTZUNGSANGEBOTE UND FÖRDERMÖGLICHKEITEN

- Angebot, Nutzung und Bewertung, Handlungsempfehlungen

5. FAZIT UND AUSBLICK

Danke Schön!



Dr. Bernd Hirschl
Leiter des Forschungsfelds
Nachhaltige Energiewirtschaft und Klimaschutz

Dr. Julika Weiß
Forschungsfeld Nachhaltige
Energiewirtschaft und Klimaschutz

IÖW – Institut für ökologische
Wirtschaftsforschung, Berlin

bernd.hirschl@ioew.de

julika.weiss@ioew.de

www.ioew.de

| i | ö | w

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**

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

