

# Dienstleistungen im Bereich erneuerbare Energien – Bedeutung und Exportpotenziale

*Ergebnisse aus dem Projekt EXPEED*

**Dr. Julika Weiß**

Institut für ökologische Wirtschaftsforschung (IÖW)

Förderer:



Veranstalter:



**SOFI**



BMBF-Fokusgruppe  
'Umweltdienstleistungen'

## Gliederung des Vortrags

1. Das Projekt EXPEED
2. Dienstleistungen Bereich erneuerbare Energien
3. Exporteignung und Exportaktivitäten
4. Hemmnisse, Erfolgsfaktoren und Internationalisierungsstrategien
5. Nutzung von und Anforderungen an Unterstützungsstrukturen
6. Fazit

# 1. EXPEED - Exportpotenziale von Erneuerbare Energien-Dienstleistungen (EE-DL)

- Partner: Universität Rostock, dena, RE-NEXT
- gefördert vom BMBF, Laufzeit: 01/05 - 02/09
- Ziel: Gewinnung von anwendungsrelevantem Wissen über die Internationalisierungsstrategien und –potenziale von EE-Dienstleistungen
- Bausteine:
  - Breitenscreening zu EE-DL und Export
  - Analyse ausgewählter Zielmärkte
  - Unternehmensfallstudien zur Konzeptentwicklung für Internationalisierungsstrategien von EE-DL
  - Empfehlungen zur Unterstützung von EE-DL

## 2. Dienstleistungen im Bereich Erneuerbare Energien

- anlagennahe Dienstleistungen: Aufteilung nach EE-Sparten - weitere Unterscheidung:
  - nach Anlagengröße und Technik
  - entlang der Projektphasen; zentrale DL-Bereiche:
    - Planung/Errichtung
    - Betrieb
  - tlw. industrielle DL wichtig und spezifisch
- anlagenunabhängige Dienstleistungen: häufig übergreifend über mehrere EE-Sparten (z. B: Bildung, Finanzierung, F + E)
- innerhalb der EE-Branche breites DL-Spektrum, tlw. hoch spezialisiert für die einzelnen Sparten

## Unterschiede zwischen den zentralen DL-Unternehmen in den EE-Sparten

- Ausdifferenzierung der DL-Märkte: tlw. hoch spezialisierte Einzeldienstleistungen, tlw. vorwiegend Komplettanbieter
- Bedeutung der Hersteller: in einzelnen Sparten als Dienstleister bei Planung/Errichtung und Wartung sehr wichtig, in anderen kaum relevant
- Unternehmensgröße: in den meisten Sparten KMU dominant, große Dienstleister v.a. im Bereich Wasserkraft und Biokraftstoffe
- es bestehen deutliche Unterschiede hinsichtlich der DL-Unternehmen zwischen den EE-Sparten

## Wirtschaftliche Bedeutung der EE-Dienstleistungen

- Datengrundlage sehr schlecht (es gibt bisher keine Marktstudien oder statistische Erhebungen)
- erste Abschätzungen zu einzelnen EE-Sparten:

	<b>Umsatz DL</b>	<b>Anteil Branchenumsatz</b>	<b>Beschäftigte DL</b>	<b>Anteil Beschäftigter in der Branche</b>
<b>Windenergie</b>	<b>840-940 Mio. €</b>	<b>15 – 17 %</b>		
<b>PV</b>			<b>24.500</b>	<b>70 %</b>
<b>CSP</b>	<b>21 Mio. €</b>	<b>42 %</b>	<b>135-145</b>	<b>54 – 58 %</b>

### 3. Exportaktivitäten und Exporteignung

- neben eigenständiger Bedeutung des DL-Export sind diese auch für allg. Markterschließung von Bedeutung, z.B. Bildung und Projektentwicklung
- viele Dienstleister auf Auslandsmärkten aktiv
  - von den 83 befragten Dienstleister 69 mit internationalen Aktivitäten (83 %)
  - insbesondere kleine Unternehmen häufig noch nicht oder wenig auf Auslandsmärkten
- in den meisten EE-Sparten haben DL hohe Exportquoten, wenn die Gesamtbranche sehr international ausgerichtet ist

## Exportanteile von EE-Dienstleistern

	Anteil Export einzelner DL (EXPEED-Erhebung)	durchschnittlicher Exportanteil der Unternehmen (BMU 2006)	
		Dienstleister	Produzenten
<b>Wind- energie</b>	Planer/ Projektierer 40-50 % Service/Wartung 10-20 % CMS bis 70 %	12 %	35 %
<b>Biogas</b>	turn-key-solutions: 2-8 %, Leistungssteigerung 2 %, Projektentwicklung 20%	0 %	12 %
<b>Wasser- kraft</b>	Dienstleister 0-92%, meist 20-30 %	85 %	39 %



## Exporteignung der EE-Dienstleistungen

- die befragten Unternehmen bewerten die Exporteignung der meisten DL als (sehr) hoch
- Probleme sehen sie v. a. bei DL mit
  - hoher Vor-Ort-Präsenz (z. B. Wartung und Reparatur)
  - Notwendigkeit von lokalem Wissen (z. B. seismische Erkundungen)
  - sowie DL, die wenig spezifisch sind und überall auch vor Ort angeboten werden (z. B. Bohrungen, Vermessungsarbeiten)
  - aber: teilweise Exporteignung gleicher DL je nach Sparte unterschiedlich bewertet

## 4. Erfolgsfaktoren, Hemmnisse und Internationalisierungsstrategien

- Erfolgsfaktoren:
  - spartenübergreifend vor allem Know-How, Erfahrung und Qualität
  - daneben spielt die Landeskunde bzw. Präsenz vor Ort (verlässliche Partner vor Ort, einheimische MitarbeiterInnen, Sprachkenntnisse, etc.)
  - v. a. kleinere Unternehmen nennen preiswerte Angebote als Vorteil
  - große Unternehmen nennen eher Referenzen und ihren Namen
  - der gute Ruf deutscher EE-Unternehmen bzw. Technologien wird ebenfalls z. T. genannt

## Zentrale Hemmnisse

- Rahmenbedingungen im Zielland (Bürokratie, unsichere Rechtsverhältnisse, politische Risiken, Währungsrisiken, fehlende bilaterale Abkommen, nicht-tarifäre Handelshemmnisse,...)
- Fehlen qualifizierter Arbeitskräfte im Zielland
- Sprachunterschiede und Finanzierung (v. a. für kleine Unternehmen)
- teilweise zunehmende Konkurrenz
- gute Inlandsnachfrage (Personal- oder Lieferkapazitäten fehlen für Auslandsgeschäft)

## Internationalisierungsstrategien

- Unternehmen zeigen häufig adaptives und reaktives Verhalten bei Internationalisierung
- selten Auftragsakquise durch Teilnahme an Ausschreibungen (außer CSP, Wasserkraft)
- Internationalisierung v. a. durch Kundennachfrage, persönliche Kontakte, Netzwerke und frühere Partnerschaften
- Auftragsbearbeitung meist von Fall zu Fall, kaum länger laufende Verträge
- Zielländer bisher vorwiegend im europäischen Raum, kaum Entwicklungs- und Schwellenländer

## 5. Nutzung von und Anforderungen an Unterstützungsstrukturen

- Nutzung:
  - nur 30 % der befragten international aktiven Unternehmen nutzen Unterstützungsangebote
  - v.a. Angebote AHK, dena und Branchenverbände sowie finanz. Unterstützung durch KfW, EU, DBU
- Wünsche an Unterstützungsangebote (Auswahl):
  - Konzepte für geeignete Markteintrittsstrategien
  - Hilfe bei der Bewältigung der Sprachbarrieren
  - Unterstützung bei der Vertragsgestaltung
  - Teilfinanzierung der Teilnahme an Ausschreibungen
  - Unterstützung bei Kontaktaufnahme im Ausland, z.B. über Netzwerk zur Partnerfindung

## 6. Fazit

- sehr heterogener "EE-DL-Markt"
- wirtschaftliche Bedeutung von DL für EE-Markt durchaus gegeben => Forschungsbedarf!
- viele DL sind - trotz insgesamt geringer Exportquoten - bereits international aktiv; neben der direkten Bedeutung Rolle als Markterschließer
- zentrale Hemmnisse: fehlende strategische Herangehensweise vieler Unternehmen, Rahmenbedingungen in den Zielländern
- Unterstützungsangebote werden noch kaum genutzt, spezifische Anforderungen der EE-DL?

# Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Kontakt: [julika.weiss@ioew.de](mailto:julika.weiss@ioew.de)

Förderer:



Veranstalter:



**SOFI**



BMBF-Fokusgruppe  
'Umweltdienstleistungen'