

# Referenzprojekte für den Erfolg auf Auslandsmärkten nutzen

## Fachveranstaltung zur Exportinitiative Energie

Die Möglichkeit, durch Referenzprojekte im Ausland die eigene Sichtbarkeit zu erhöhen, spielt eine entscheidende Rolle für deutsche Anbieter klimafreundlicher Energielösungen. Anwendungen werden glaubhaft unter lokalen Gegebenheiten präsentiert. Um das Thema Referenzprojekte im Ausland hinsichtlich der Bedeutung, seiner Wirkung und möglicher Förderungen zu beleuchten, lud das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie am 5. November 2018 zu einer Fachveranstaltung im Rahmen der Exportinitiative Energie ein.



Ministerialrätin Christina Wittek eröffnet die BMWi-Fachveranstaltung der Exportinitiative Energie und begrüßt über 140 Teilnehmer.

### Die Bedeutung von Referenzen im B2B-Marketing

Referenzen gehören zu den wirksamsten Instrumenten im Business-to-Business (B2B)-Marketing. Für die exportorientierte Energiebranche sind sie ein wichtiger Erfolgsfaktor. Vor allem kleine und mittlere Unternehmen (KMU) können selten auf eine weltweit bekannte Marke zurückgreifen. Deshalb muss auf anderem Weg dargestellt werden, dass die gebotenen Leistungen einen Vorteil für die Geschäftstätigkeiten des potenziellen Kunden darstellen. „Bereits umgesetzte Projekte verleihen dem Wertversprechen des Anbieters die notwendige Glaubwürdigkeit“, so Prof. Dr. Andreas Eggert, Inhaber des Lehrstuhls für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Marketing, an der Universität

Paderborn. Sie helfen, die Aufmerksamkeit im Zielmarkt zu erhöhen und führen zu weiteren Geschäftsabschlüssen. Sie sollten daher als proaktives Verkaufsargument genutzt werden.

Damit Referenzen zur nachhaltigen Positionierung im Auslandsmarkt beitragen, muss ein Referenzenportfolio systematisch aufgebaut und öffentlichkeitswirksam genutzt werden. Davon profitieren besonders Anbieter, die nicht über eine ausgeprägte internationale Reputation verfügen. Neben den Signalen nach außen tragen Referenzen zum Lernen im Unternehmen bei und fördern die Motivation im Team.

## Mit Referenzen zum Erfolg im Auslandsgeschäft

Von ihren Erfahrungen mit Referenzprojekten im Ausland berichteten deutsche Technologieanbieter aus dem Bereich erneuerbare Energie und Energieeffizienz. In der moderierten Expertenrunde sprachen die Unternehmensvertreter zu der jeweiligen Herangehensweise, Herausforderungen in der Umsetzung und Wirkung der realisierten Projekte auf ihr Geschäft. Die Praxisbeispiele betrafen Referenzprojekte in ganz unterschiedlichen Zielmärkten wie Argentinien, Chile, China, Ghana, Japan, Lettland, Ruanda, Sambia, Simbabwe und Südafrika.

So unterschiedlich die Projektansätze auch sind, so haben sie doch eines gemeinsam: Für den Erfolg sind innovative Ideen erforderlich. Deutsche Unternehmen müssen sich auf die konkrete Anwendungssituation einlassen und den Kunden glaubhaft vermitteln, dass ihre Anlagen beanstandungsfrei unter den lokalen Gegebenheiten funktionieren. Ob der innovative Ansatz über technologische Besonderheiten erfolgt oder hinsichtlich der Finanzierung beziehungsweise des Geschäftsmodells einzigartig ist – am Ende muss die gebotene Lösung den Kunden überzeugen. Entscheidend bei der Umsetzung ist neben einer überzeugenden Lösung vor allem die Einbindung lokaler Partner. Diese helfen, weitere potenzielle Kunden zu überzeugen. Auch politische Kontakte sind erfolgsfördernd. Sie ermöglichen eine öffentlichkeitswirksame Positionierung im Zielmarkt.

Entscheidend für eine nachhaltige Wirkung von Referenzprojekten ist eine hohe Sichtbarkeit. Die Umsetzung eines Projektes sollte daher mit umfangreichen werbe- und öffentlichkeitswirksamen Maßnahmen begleitet werden.

## Fördermöglichkeiten nutzen und die Sichtbarkeit erhöhen

Öffentliche Förderprogramme ermöglichen neben finanzieller Unterstützung wertvolle Kontakte zu politischen Entscheidungsträgern und erhöhen die Sichtbarkeit der Referenzprojekte.

Im Rahmen der Exportinitiative Energie des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie werden deutsche Unternehmen bei der Umsetzung von Referenzprojekten im Ausland unterstützt. Mit dem [dena-Renewable Energy Solutions-Programm](#) (RES-Programm) begleitet die Deutsche Energie-Agentur (dena) Anbieter von Lösungen rund um erneuerbare Energien. Das Expertenteam der dena steht den Programmteilnehmern in allen Phasen der Projektumsetzung zur Seite – vom Projektvorschlag bis zur schlüsselfertigen Anlage. Auch der Aufbau eines Netzwerks und die Öffentlichkeitsarbeit werden unterstützt. Bislang konnten 78 Projekte mit neun verschiedenen Technologien in 58 Ländern umgesetzt werden.



Paneldiskussion mit erfahrenen Unternehmen, moderiert von Juliane Hinsch, Leiterin der Geschäftsstelle der Exportinitiative Energie.

Besonderen Herausforderungen sind deutsche Unternehmen in Entwicklungs- und Schwellenländern ausgesetzt. Das Projektentwicklungsprogramm (PEP) der Exportinitiative Energie begleitet Unternehmen mit speziell darauf zugeschnittenen Angeboten. Hierzu zählt die Identifizierung, Selektierung und Vorentwicklung von [Projektopportunitäten](#). Der Fokus liegt dabei auf Eigenstromversorgung von industriellen und kommerziellen Kunden. Die Projekte sind ökonomisch in sich tragfähig, da sie die Gesamtenergieversorgung für den Kunden günstiger als bisher gestalten. Der Vorteil für deutsche Anbieter: Das PEP-Team bereitet Projekte so weit vor, dass für jede Projektopportunität eine belastbare Datenbasis zu Rahmenbedingungen sowie eine technische und ökonomische Analyse vorliegen. Zudem wird die Kontaktabahnung zu den potenziellen Geschäftspartnern unterstützt und die Umsetzung begleitet. Durchgeführt wird das PEP von der Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) in aktuell 15 Ländern in Südostasien, Südasien, Subsahara-Afrika und im Nahen Osten.

Auch nach der Planungs- und Umsetzungsphase gibt es Möglichkeiten, die Sichtbarkeit eines Referenzprojekts im Ausland zu erhöhen. Im Rahmen der Leistungsschau der Exportinitiative Energie werden bereits erfolgreich realisierte Referenzprojekte von der jeweiligen Auslandshandelskammer (AHK) vorgestellt. Der Fokus liegt auf energieeffizienten Technologien „made in Germany“. Die eintägigen Veranstaltungen bieten deutschen Unternehmen eine öffentlichkeitswirksame Plattform, um sich vor Multiplikatoren,

Medien und Marktakteuren zu präsentieren und diese von den Vorteilen deutscher Technologie- und Systemlösungen zu überzeugen.

Neben den durch die Exportinitiative Energie angebotenen Unterstützungsmöglichkeiten können deutsche Unternehmen auch auf weitere Förderprogramme des Bundes zugreifen. Das develoPPP.de-Programm des Bundesministeriums für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) hat in den vergangenen 19 Jahren mehr als 2.000 Entwicklungsprojekte in 100 Ländern mit einem Finanzvolumen von 1,1 Milliarde Euro weltweit gefördert. Davon entfallen allein 78 Millionen Euro auf Projekte im Energiesektor.

Auch das Bundesumweltministerium (BMU) bietet durch die [Klimapartnerschaften mit der Wirtschaft](#) Unterstützungsmöglichkeiten, um durch Kofinanzierung und Projektbegleitung Referenzprojekte für deutsche Unternehmen zu ermöglichen. Neben der Förderung stehen dabei der Technologie- und Know-how-Transfer sowie der Aufbau einer klimaschonenden Wirtschaft im Fokus.

Um sich einen Überblick über die gesamte Förderlandschaft des Bundes, der Länder und der Europäischen Union zu verschaffen, hilft ein Blick in die [Förderdatenbank](#) des Bundes.

Abbildung 1: Projektidentifikation im Projektentwicklungsprogramm



Projektentwicklung

1. **Sektorenanalyse**
2. **Ansprache von Projektbeteiligten**
3. **Datensammlung**
4. **Technische und wirtschaftliche Beurteilung**
5. **Weitergabe der Projektopportunitäten**



Eine hohe Sichtbarkeit des Referenzprojektes durch werbe- und öffentlichkeitswirksame Maßnahmen ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für die nachhaltige Positionierung im Auslandmarkt.

## Mit Partnern Referenzprojekte gemeinsam umsetzen

Das Interesse deutscher Unternehmen der Energiebranche an der Umsetzung von Referenzprojekten ist hoch, gerade weil sie eine große Signalwirkung haben und deshalb ein wichtiges Instrument der Auslandsmarkterschließung darstellen. „Nutzen Sie die Möglichkeiten – auch mit Unterstützung der Exportinitiative Energie –, durch Referenzprojekte Ihre Sichtbarkeit im Ausland zu erhöhen und den Beweis zu führen, dass deutsche Hightech-Produkte und Know-how auch im Ausland funktionieren“, so Christina Wittek, zuständige Referatsleiterin im Bundesministerium für Wirtschaft und Energie.

Hilfreich kann dabei auch die Zusammenarbeit mit anderen deutschen Unternehmern sein. Das Thema Konsortialbildung greift daher die nächste [BMW-Fachveranstaltung](#)

am 28. Februar 2019 in Berlin auf. Im direkten Anschluss lädt das Bundeswirtschaftsministerium zum TREFF-Punkt Exportinitiative Energie ein, einer halbjährlich stattfindenden Netzwerkveranstaltung.

Die [Veranstaltungsdokumentation](#) zu der BMW-Fachveranstaltung sowie weitere Informationen zum Thema Exportunterstützung im Bereich klimafreundliche Energielösungen finden Sie auf der Webseite des [BMW](#).

Kontakt: Dr. Falko Brede  
Referat: Grundsatz- und strategische Fragen der Außenwirtschaftsförderung im Energiebereich