

Dokumentation zur Veranstaltung  
21.08.2019, Oldenburg

## „Zugang zu internationalen Offshore-Windmärkten“

Die deutsche Offshore-Windindustrie hat in den letzten Jahren eine beeindruckende Erfolgsgeschichte geschrieben. Der wirtschaftliche Betrieb von Offshore-Windparks in der deutschen Bucht und in der Ostsee hat weltweit großes Interesse an dieser Form der Energieerzeugung hervorgerufen. In vielen Ländern gibt es Bestrebungen, ebenfalls in die Offshore-Windindustrie zu investieren. Die Erwartungen der Marktteilnehmer bezüglich des Ausbaus der Offshore-Windenergie im deutschen Markt sind zudem für die nächsten Jahre deutlich verhalten (Stichwort „Fadenriss“) und der Einstieg in ausländische Märkte wird daher als Chance gesehen, dass in den vergangenen Jahren aufgebaute Know-how in den neuen Offshore-Windmärkten gewinnbringend einsetzen zu können.



Abbildung 1: Von Links - Martin Heine, Oldenburgische IHK, Henriette Wildnitz, Außenhandelskammer Greater China, Nicola Michels, Choose New Jersey, Niels Erdmann, Deutsche WindGuard Offshore GmbH, Manfred Dittmer, World Forum Offshore Wind, Dirk Bries, trend:index, Henning Edlerherr, MCN e. V., Caspar Spreter von Kreudenstein, WINDEA Offshore GmbH & Co. KG

Der Einstieg in ausländische Märkte birgt allerdings auch Risiken. Protektionismus und politische Einflussnahme behindern teilweise einen freien Eintritt in diese Märkte.

## Weltweit wachsende Märkte

Niels Erdmann, Geschäftsführer der Deutschen WindGuard Offshore GmbH informierte die Teilnehmerinnen und Teilnehmer über die Marktperspektiven der Offshore-Windenergie in Deutschland, Europa und weltweit. Derzeit sind in der deutschen AWZ (Ausschließliche Wirtschaftszone) in Nord- und Ostsee 35 Windparks genehmigt, von denen 22 bereits in Betrieb und vier weitere Windparks derzeit in Bau sind. Zusätzlich sind weitere zwei Windparks innerhalb der, regulatorisch anders behandelten, 12-Meilen-Zone der Nord- sowie einer in der 12-Meilen-Zone der Ostsee genehmigt.

Bei Betrachtung der Ausbauziele der Bundesregierung wird deutlich, dass die Intensität der Ausbauaktivität in Deutschland in den nächsten Jahren abnehmen wird.

In den anderen europäischen Ländern gibt es dagegen ambitionierte Ausbauziele, z.B. in Polen, den Niederlanden oder Frankreich. Polen hat beispielsweise angekündigt, bis 2035 8 GW Offshore-Windenergie installieren zu wollen. Der Start dieser Aktivitäten wird allerdings nicht vor 2023 erwartet. Bis dahin ist eher eine Abnahme des jährlichen Zubaus in den bisherigen europäischen „Offshore-Nationen“ Deutschland, Dänemark und Großbritannien zu erwarten.

Der internationale Markt außerhalb Europas entwickelt sich dagegen momentan sehr gut. Insbesondere in China, Indien, Japan, Südkorea, Taiwan und den USA gibt es großes Potenzial.

In China sind aktuell (2018) 4,5 GW installiert. 2019 sind weitere 6,5 GW genehmigt worden und bis 2020 ist geplant, die installierte Leistung auf 10 GW zu erhöhen. Bislang ist der chinesische Markt allerdings vornehmlich durch lokale Projektinhaber geprägt.



Abbildung 2: Niels Erdmann von der Deutschen WindGuard Offshore GmbH informiert über die Marktperspektiven der Offshore-Windenergie

In Indien gibt es derzeit noch überhaupt keine Offshore-Windenergie. Es wurden allerdings Ziele gesetzt, bis 2022 auf 4 GW auszubauen und bis 2030 auf 30 GW. Die Bedingungen für die Offshore-Windenergie sind herausfordernd: Die niedrige mittlere Jahreswindgeschwindigkeit beträgt ca. 7 - 7,5 m/s, zudem müssen Zyklon-Anforderungen erfüllt sein.

Taiwan verfügt ebenfalls über viel Küste und Anteil am Kontinentalschelf, erste Offshore-Projekte sind bereits 2003 realisiert worden. Der Ausbau verläuft relativ langsam, aber es gibt sehr ambitionierte Ziele, bis 2025 sollen bereits 5,5 GW installiert sein. Eine Chance liegt in der Partnerschaft zwischen lokaler Industrie und erfahrenen internationalen Entwicklern, wobei der Anteil des „local content“ zunehmend ansteigt.

Mit dem Windpark „Block Island“ ist 2016 der erste Offshore-Windpark der USA realisiert worden.

In den USA gibt es kein übergreifendes Ausbauziel, dafür aber bundeslandspezifische Ziele. Der Jones Act erschwert allerdings den Marktzugang für Unternehmen aus der Offshore-Logistik.

In Japan wird aufgrund der steil abfallenden Küstenstruktur vor allem Potenzial in der Nutzung von schwimmenden Windkraftanlagen gesehen. Die Einbringung ausländischer Offshore-Erfahrung ist dabei in Japan ausdrücklich erwünscht.

Südkorea ist ebenfalls ein interessanter Markt. Auch hier gibt es Interesse an „Floating“-Konzepten und Unterstützungsbedarf durch erfahrene Akteure.

## Außenhandelskammern unterstützen deutsche Unternehmen beim Markteintritt

Dr. Lucas Witoslawski von der Deutsche Industrie- und Handelskammer in Japan ging im Anschluss näher auf die Entwicklung des Offshore-Windmarktes in Japan ein. Aufgrund des Reaktorunfalls von Fukushima hat in der japanischen Regierung ein Umdenken eingesetzt. Es gibt nun massive Anstrengungen alternative Formen der Energieerzeugung zu fördern. Die Deutsche Industrie- und Handelskammer in Japan ist ein guter Ansprechpartner für Unternehmen, die sich über die Besonderheit des japanischen Marktes informieren wollen und bietet neben der Organisation von Delegationsreisen auch sehr konkrete Unterstützung, zum Beispiel bei der Gründung von lokalen Niederlassungen.

Ähnliche Dienstleistungen bietet das deutsche Wirtschaftsbüro Taipei (AHK Taiwan) an. Auch in Taiwan ist zwar der Markteintritt nicht uneingeschränkt möglich, aber es gibt sehr viele Möglichkeiten für europäische Unternehmen, sich hier zu engagieren. Regelmäßig gibt es auch hier die Möglichkeit, an Delegationsreisen zu beteiligen, um vor Ort Kontakte zu lokalen Unternehmen knüpfen zu können.

## Weltweit erster global agierender Offshore-Windindustrieverband als Ansprechpartner

Weltweit gesehen wird ein signifikanter Ausbau der Offshore-Windenergie erwartet. Um dieser Entwicklung Rechnung zu tragen, ist mit dem World Forum Offshore Wind der weltweit erste global agierende Offshore-Windindustrieverband gegründet worden. Manfred Dittmer stellte die Ziele des Verbandes vor.



Abbildung 3: Manfred Dittmer vom World Forum Offshore Wind stellt Offshore-Windindustrieverband vor

Ziel ist es, weltweit für die Interessen der Offshore-Windindustrie einzutreten und die Nutzung dieser Energieform zu fördern und global voranzubringen. Unter anderem werden Veranstaltungen wie der Global Wind Summit organisiert, etablierte Offshore-Windenergie-Unternehmen beim Einstieg in die aufsteigenden Märkte unterstützt, weltweit Lobby-Arbeit betrieben und nicht zuletzt eine Plattform zum Austausch bereitgestellt. Zu den Unterstützungsleistungen zählen beispielsweise die Definition von Zukunftsmärkten und die Analyse dieser Märkte, die Identifikation der Key Stakeholder und der Aufbau und die Pflege von Beziehungen zu diesen sowie die Begleitung der Verbandsmitglieder beim Markteintritt (Stakeholder-Management-Ansatz).

## China ist ein besonderer Markt

Henriette Wildnitz von der Außenhandelskammer Greater China, Delegation der Deutschen Wirtschaft in Beijing, ging auf die Besonderheit des chinesischen Marktes ein. Eine Besonderheit ist natürlich die schiere Größe des Marktes bei einem Land mit 1,4 Milliarden Einwohnern, von denen mittlerweile über 800 Millionen Internetnutzer sind.

China verfolgt in den nächsten Jahren große Strategien, welche im Programm „China 2025“ als Plan festgelegt wurden. Unter anderem soll China bis 2025 im Hightech-Schiffbau und bei den Technologien zur Energieerzeugung weltweit führend werden. Wichtig ist zudem die enge Verzahnung mit den Wirtschaftspartnern im Westen (z.B. durch das Projekt „Neue Seidenstraße“).

Deutsche Unternehmen in China bewegen sich in einem Spannungsfeld aus Marktchancen, einem engen regulatorischen Umfeld, globalen Handelsspannungen und Konkurrenz „Made in China“.

Bei allen Gegensätzen des im Umbruch befindlichen Landes gilt: „Gesunder Menschenverstand und Respekt vor dem Gegenüber sind viel wichtiger als alle auswendig gelernten (angeblichen) Unterschiede zwischen den Kulturen“.

Das AHK Greater China Netzwerk ist die offizielle Vertretung deutscher Unternehmen in China, Hongkong und Taiwan und bildet ein aktives Netzwerk aus mehr als 2700 deutschen Firmen auf Basis einer freiwilligen Mitgliedschaft. Hier können Unternehmen vielfältige Dienstleistungen erhalten, um chinesisch-deutsche Geschäftsbeziehung zu fördern (wie z.B. Messeservice, Firmengründung, Standortberatung, Vertriebspartnersuche, Mediation, Payroll Services etc.)

## **Die USA sind auf Bundesstaatenebene sehr an alternativer Energieerzeugung interessiert**

In den USA gibt es – derzeit allerdings politisch nur auf Bundesstaatenebene – große Ausbaupläne. Besonders ambitioniert sind die Pläne im Bundesstaat New Jersey. Im Bereich zwischen Maine und South Carolina sind insgesamt 25 GW bis 2035 geplant. Die gesamte Ostküste verfügt über exzellente Wind Ressourcen, die sogar das Doppelte des Strombedarfs decken könnten.

Governor Murphy hat im letzten Jahr den Clean Energy Act auf den Weg gebracht – ein Gesetz, welches dazu dient, in den kommenden Jahren den Energiemarkt in New Jersey umzugestalten. Das Gesetz sieht vor, dass Stromversorger im Bundesstaat einen Anteil Windenergie beziehen müssen. Bis 2050 ist die komplette Umstellung auf erneuerbare Energie vorgesehen.

Leider wird das Vorhaben aktuell durch die US-Regierung behindert. Die Frage, ob New Jersey das neue El Dorado für die Offshore-Windenergie wird, ist zumindest aktuell mit einem Fragezeichen versehen. Branchenexperten gehen aber davon aus, dass schon im nächsten Jahr die Prognosen wieder positiver aussehen könnten.

## **Interkulturelle Aspekte sollte nicht vernachlässigt werden**

Burkhard Sommer von PricewaterhouseCoopers zeigte auf, dass die Berücksichtigung von interkulturellen Aspekten bei der Geschäftsanbahnung im Ausland häufig vernachlässigt wird. Stereotype und Erfahrungen prägen dabei unsere Verhaltensweise mit. Anhand von Beispielen aus der Praxis erläuterte er, dass es vor allem darauf ankommt, die Kultur des Anderen zu akzeptieren. So ist es zum Beispiel in Ländern mit starken Hierarchieorientierung unklug, zu kollegial aufzutreten. Generalisierungen sollten vermieden werden und regionale Unterschiede berücksichtigt werden. Zudem kann es sinnvoll sein, z.B. in Teams für eine Übernahme, Mitarbeiter mit dem gleichen oder ähnlichen kulturellen Hintergrund wie die Mitarbeiter des Übernahmeobjektes einzusetzen.

## **Erfahrungen von Unternehmen sind wertvoll**

Im letzten Teil der Veranstaltung ging es um Erfahrungsberichte von Unternehmen bei der Erschließung neuer Märkte. Die WINDEA Offshore ist sehr am US-amerikanischen Markt interessiert und der Geschäftsführer Caspar Spreter von Kreudenstein gab hier erste Einblicke.

Eine der größten Stärken der WINDEA Offshore ist, dass in Deutschland der „Local Content“ hoch ist, so werden eigene Terminals, Kaianlagen und Lagerflächen in Sassnitz, Eemshaven, Emden und auf Borkum vorgehalten, das Personal hat seinen Lebensmittelpunkt in unmittelbarer Nähe zu den Einsatzorten und etablierte Lieferketten für Ersatzteile und Dienstleistungen sind vorhanden.

In anderen Ländern gibt es eigene „Local Content“-Anforderungen, sodass die angebotenen Dienstleistungen dort zunächst teuer sein werden.

Zudem steigen auch die Anforderungen an das Führungspersonal, so werden massiv erhöhte Reisetätigkeiten und Herausforderungen bedingt durch das Arbeiten in unterschiedlichen Zeitzonen bei der Projektsteuerung zu verzeichnen sein.

Fremdsprachen und interkulturelle Kenntnisse gewinnen an Bedeutung und auch vor Ort müssen geeignete Mitarbeiter rekrutiert und geführt werden, die die Schnittstellen besetzen. Das benötigte Fachwissen (z.B. in Bezug auf lokale Vorschriften) vervielfacht sich deutlich. Kleinere und mittlere Unternehmen stehen vor der Herausforderung, dies alles zu leisten, ohne ihren Kernmarkt zu vernachlässigen. Eine wichtige Frage ist es, zu definieren, welche Anforderungen Kunden und Kooperationspartner in Übersee an das Unternehmen haben. Viele Unternehmen vor Ort sind an Know-how interessiert, um sich mit Abläufen vertraut zu machen, die sie mittelfristig selbst übernehmen. Zudem sind häufig Partner gefragt, um sich mit deren Referenzen auf Ausschreibungen zu bewerben. Geldgeber für Risikokapital für Schiffbau und Hafenentwicklung sind ebenfalls gerne gesehen.

Jedes Unternehmen muss sich die Frage stellen, wie deren Geschäfte nachhaltig gestaltet werden können und wie das Know-how und Kapital geschützt wird.

Die WINDEA Offshore hat ein neues Joint Venture mit Midocean Wind unter dem Namen WINDEA USA gegründet, welches als Marketingkonsortium die Aktivitäten der beiden Unternehmen bündelt, es handelt sich aber noch nicht um ein operatives Joint Venture. Dennoch kann über solche Strukturen der Eintritt in einen neuen Markt gelingen. Ein erster Erfolg ist der Abschluss eines Beratervertrages für den Bau eines neuen CTV's.

Die EnBW ist eines der weltweit größten Energieversorgungsunternehmen in Deutschland und Europa. Als ehemals einer der größten Betreiber von Kernkraftwerken hat das Unternehmen einen beeindruckenden Wandel hin zu einem Anbieter von erneuerbaren Energien vollzogen.

In den USA und in Taiwan ist aufgrund der guten Marktaussichten ein längerfristiges Engagement mit eigenen Niederlassungen geplant. Die Niederlassung EnBW Asia Pacific in Taipei, rekrutiert derzeit lokale Experten, welche „on the job“ durch die Niederlassung in Hamburg ausgebildet werden. Zudem beteiligt sich die EnBW auch finanziell an lokalen Windkraftprojekten.

In den USA gibt es separate Niederlassungen für die Ost- und für die Westküste, um näher vor Ort sein zu können. Ein erfolgreiches Engagement im Ausland setzt voraus, dass man vor Ort ist. Besonders hervorgehoben wurde vom Referenten, Herrn Holger Grubel, die Notwendigkeit die lokalen Anforderungen (technisch und ökonomisch) bestmöglich zu erfüllen. Teilweise können Kleinigkeiten eine große Auswirkung haben, so ist es zum Beispiel in den USA mit größerem Aufwand verbunden ein Bankkonto zu eröffnen oder Überweisungen an staatliche Stellen durchzuführen.

## **Zusammenfassung**

Das Erschließen neuer Märkte ist zwar immer mit gewissen Risiken verbunden, allerdings kann die Expansion in ausländische Märkte eine wirksame Strategie darstellen, um die Geschäftstätigkeit auf ein breites Fundament zu stellen. Für Unternehmen mit Interesse an Aktivitäten im Ausland gibt es aber eine Vielzahl von Unterstützungsangeboten.

Text: Henning Edlerherr, Maritimes Cluster Norddeutschland e. V.

Bild: Maritimes Cluster Norddeutschland e. V.