

19. November 2021

Exportanalyse

Umfrageergebnisse zeigen: Deutsche Offshore-Windbranche setzt auf Exportgeschäft

Für eine Exportanalyse zu den Märkten Japan, Taiwan und USA hat die German Offshore-Wind Initiative GOI rund 100 Firmen der deutschen Offshore-Windbranche befragt. Die Ergebnisse sind aufschlussreich und zeigen: Viele von ihnen sind bereits in mindestens einem der Länder aktiv, der Rest sucht nach Möglichkeiten, dort Fuß zu fassen. Insbesondere für KMU sieht das Projekt daher großes Potenzial, bei der Partnersuche vor Ort unterstützend zur Seite zu stehen.

Das Projekt „German Offshore-Wind Initiative GOI“ zielt darauf ab, deutsche Offshore-Unternehmen bei der Erschließung attraktiver Exportchancen in die drei Fokusböden Japan, Taiwan und USA zu unterstützen. Um einen Überblick über bisherige Exportaktivitäten, Exportchancen und Hemmnisse in den jeweiligen Märkten zu gewinnen, wurde im Zeitraum von April bis Mai 2021 eine Onlineumfrage mit etwa 100 Unternehmen der gesamten deutschen Offshore-Wertschöpfungskette durchgeführt.

Die Entwicklung und Auswertung der Umfrage erfolgte in gemeinsamer Abstimmung mit der Firma wind:research. Vertiefende Interviews mit weiteren 25 Branchenvertretern ergaben im Anschluss einen detaillierten Einblick in relevante Themenfelder.

Lange Tradition & viel KnowHow

Neben Informationen zu Unternehmensgröße, Umsatzvolumina und Mitarbeiterzahlen wurde unter anderem die Dauer der Branchenzugehörigkeit abgefragt – mit erstaunlichem Ergebnis: Fast alle der befragten Unternehmen sind bereits seit 2015 im Offshore-Wind Geschäft tätig und zählen somit zu den „First-Movern“. Und: Die deutsche Offshore-Wind Branche ist von einer sehr heterogenen Unternehmensstruktur geprägt, die auf allen Stufen der Wertschöpfungskette tätig ist. Somit ergibt sich ein beachtlicher Pool an Erfahrung und Know-How, die für den Eintritt in ausländische Märkte von immenser Bedeutung sind. Insbesondere Firmen in Staaten, die sich erst an der Schwelle zu aufstrebenden Offshore-Wind Nationen befinden, können enorm von diesen Kompetenzen profitieren.

Hohes Exportpotenzial

Weiter zeichnet sich eine extrem hohe Exportbereitschaft unter den befragten Unternehmen ab. Die Fokussierung auf den deutschen Inlandsmarkt ist nicht mehr ergiebig genug und birgt ein zu hohes unternehmerisches Risiko. Aus diesem Grund beinhalten so gut wie alle Unternehmensstrategien eine globale Perspektive - das Thema Auslandsexpansion ist allgegenwärtig. Viele Firmen sind bereits in den Märkten Japan, Taiwan und USA aktiv und suchen nach Möglichkeiten, diese auszudehnen. Der Rest ist interessiert an einem Markteintritt in mindestens eines dieser Länder – insbesondere Taiwan wird als sehr attraktiver und weit entwickelter Offshore-Wind Markt betrachtet.

Bevorzugte Markteintrittsstrategie: Lokale Partner

Als bevorzugte Markteintrittsstrategie wird dabei die Projekt- und Partnersuche vor Ort angegeben. Dies gilt besonders für kleine und mittelständische Unternehmen, die naturgemäß über ein geringeres Investitionskapital verfügen. Eine weitere Strategie zielt darauf ab, sich „Huckepack“ mit großen Entwicklern in die Märkte zu begeben. Erst im letzten Schritt wird die Gründung eigener Tochtergesellschaften in Erwägung gezogen.

Die Hürden und Risiken bezüglich eines Markteintritts fallen marktspezifisch sehr unterschiedlich aus. Während kulturelle Unterschiede in den USA als verschwindend gering wahrgenommen werden, fallen diese beispielsweise in Japan deutlich höher aus. Hingegen wird der Wettbewerb zu Marktkonkurrenten in Taiwan als besonders hoch eingeschätzt. Gesetze und Rahmenbedingungen stellen in jedem der drei Länder die größte Hürde dar.

Unterstützung durch die German Offshore-Wind Initiative GOI

Genau hier setzt die Arbeit der German Offshore-Wind Initiative an. Im Rahmen der Projektstätigkeit wurden Maßnahmen entwickelt, um deutsche Unternehmen gezielt bei ihrem Markteintritt in die drei Zielmärkte zu unterstützen.

Dazu gehörte zunächst die Einstellung der drei Auslandsrepräsentant*innen Sayuri Watanabe in Tokio, David Chiang in Taipei und Mike Matthews New York. In Zusammenarbeit mit den dortigen Außenhandelskammern bilden diese eine Brücke zu lokalen Firmen und beraten beispielsweise bei der Partnersuche oder der Gründung von Tochtergesellschaften. Zusätzlich versorgen sie deutsche Firmen regelmäßig mit aktuellen Marktinformationen, die vierteljährlich über Webinare geteilt sowie fortlaufend über LinkedIn und den Newsletter der German Offshore-Wind Initiative GOI geteilt werden. Insbesondere bei Fragen hinsichtlich marktspezifischer Gesetze und Rahmenbedingungen, stehen die Repräsentant*innen Interessierten begleitend zur Seite und leiten Sie bei spezifischen Angelegenheiten an Externe weiter. Zusätzlich bietet die Initiative bedarfsgerechte und zielgerichtete Vernetzungsmöglichkeiten an, die Termine finden Sie auf unserer Homepage.

Über die German Offshore-Wind Initiative GOI

Die German Offshore-Wind Initiative GOI ist ein gemeinsames Projekt der Stiftung OFFSHORE WINDENERGIE und des World Forum Offshore Wind (WFO). Das Exportförderprojekt wird durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) bis Ende 2023 mit ca. 2,7 Mio. EUR gefördert.

Die vollständigen Ergebnisse der Exportanalyse finden Sie als PDF zum Download (nur in Deutsch verfügbar).

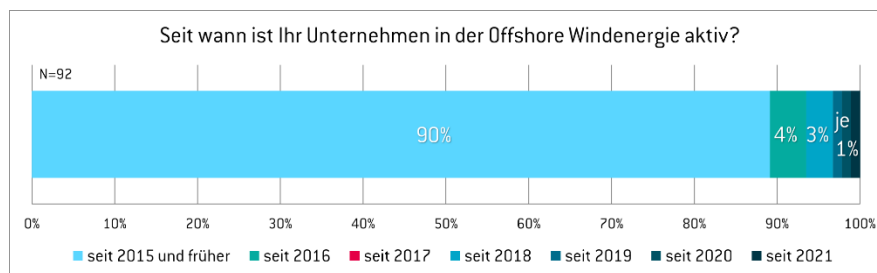


Abb. 1: Nahezu alle befragten Unternehmen sind bereits seit 2015 oder länger im Offshore-Wind Geschäft aktiv.

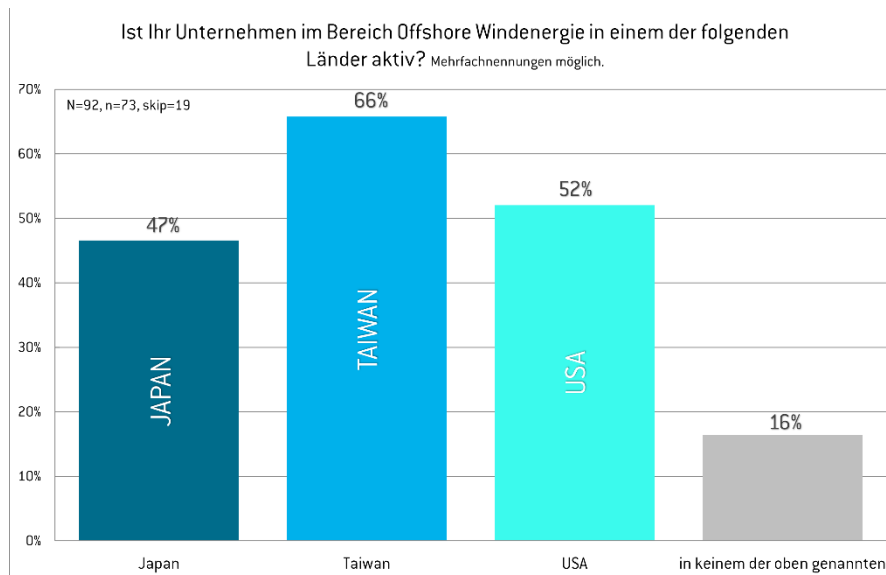


Abb. 2: Japan, Taiwan und USA sind die beliebtesten Auslandsmärkte - viele Firmen sind dort bereits aktiv und haben vor Ort Erfahrungen gemacht.

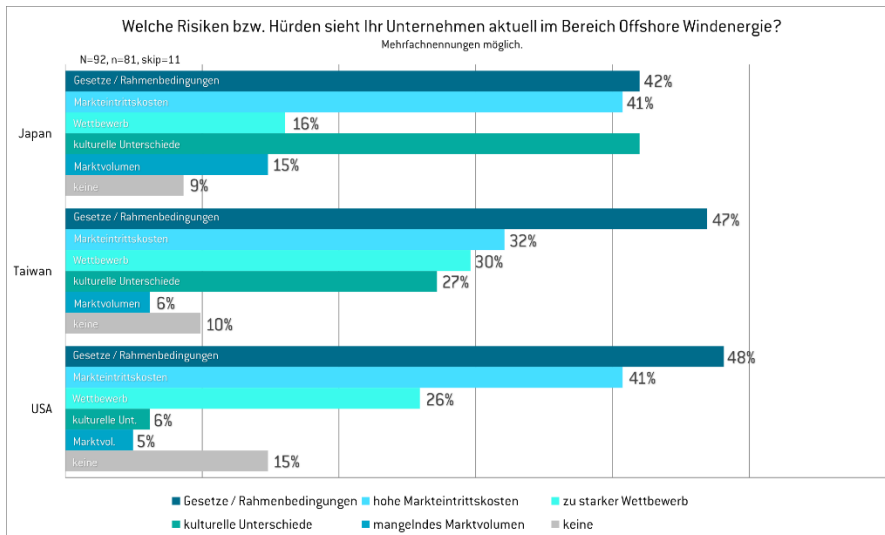


Abb. 3: Gesetze und Rahmenbedingungen sind die größten Hürden bei einem Markteintritt, gefolgt von Markteintrittskosten und kulturellen Unterschieden.



Abb. 4: Bevorzugte Markteintrittsstrategie ist das Partnering, sprich die Partnersuche vor Ort. Gefolgt von der Begleitung großer Entwickler „huckepack“ in die ausländischen Märkte.