



GLOBAL BUSINESS MAGAZINE

.... ENTERING NEW **MARKETS**

April 19-23, 2010



Sustainability.
Efficiency.
Innovation.

PROGRAMME
Global Business
& Markets and
Partner Country
Italy

MESSESERVICE



INITIATIVES

Initiatives Fostering
Foreign Trade

GREENTECH

Dialogue on Renewables
and Energy Efficiency

ENCOURAGING ENTERPRISES TO DISCOVER NEW MARKETS WORLDWIDE





Mittelstandsbank

At home abroad: International business

Building bridges, opening doors

If you want to take advantage of the opportunities offered by foreign business without exposing yourself to the related risks, you need a partner with a knowledge of foreign markets who can open doors for you and competently support the financial aspects of your foreign business. In keeping with its promise to be the best bank for mid cap and larger companies, Commerzbank delivers services that perfectly match this profile.

Commerzbank is directly represented in the economic and financial centres of 60 countries through its network of branches, subsidiaries and representative offices, and accounts for around 30 % of Germany's foreign trade. In Germany, you also have access to our nationwide network of experienced specialists in international business. www.commerzbank.com/corporates

Achieving more together

The best overview

HANNOVER MESSE is the most international industrial show. So when a company exhibits here, it is ready to face up to foreign competition. This April the world's most innovative companies will be in Hannover to present their new

designed to promote new technologies and international joint ventures worldwide. Meanwhile this Forum is proving more popular each year with experts, who find it an ideal platform for exploring issues in foreign trade and relocation

If you want the best possible overview of industrial trends in world markets, you have to be at HANNOVER MESSE.



Christian Wulff Prime Minister of Niedersachsen

products and pioneering solutions at a single global marketplace. So if you want the best possible overview of industrial trends in world markets, you have to be at HANNOVER MESSE: it's as simple as that. In 2010 Global Business & Markets will showcase the latest initiatives

management. An important event in this regard is our own Lower Saxony Foreign Trade Conference, which takes place once again in 2010. I am therefore pleased to assume the role of official patron for Global Business & Markets. It is important for German business

enterprises to stay informed about developments in industrial policy and changing policy aims in foreign markets.

Niedersachsen Global GmbH, the new business promotion corporation for Lower Saxony, assists small and medium-sized enterprises

with a whole range of measures aimed at developing new contacts abroad. To all those companies and international organizations that will be gathering at Global Business & Markets in April for five days of international networking, I wish every success. <



Dr. Wolfram von Fritsch Chairman of the Board of Deutsche Messe

Leading the way

2010 will show that business enterprises that exhibit at HANNOVER MESSE are putting themselves on course for sustained growth. In-

stead of just waiting for the world economic situation to improve, they will be leading the way by venturing into new markets with innovative

products. That's the kind of entrepreneurial initiative for which HANNOVER MESSE provides the all-important global context. SMEs in particular use HANNOVER MESSE as a platform to position themselves globally with their latest in-

ness & Markets in Hall 27 – right next to our new focus themes MobilTec and Renewables – we are sending exhibitors a clear signal. In other words, this is your chance to demonstrate – at Global Business & Markets – that you are a reliable

SMEs in particular use HANNOVER MESSE as a platform to position themselves globally.

novations. And Global Business & Markets is the foreign trade platform par excellence at HANNOVER MESSE, as it brings together know-how and services for exploring new markets in other countries and offers unrivalled opportunities for networking at an international level. By positioning Global Busi-

partner ready to support exhibiting companies in their drive towards international expansion. Finally, I should like to say a special thank-you to the state of Lower Saxony, the Federation of German Industry, our various industry associations and the partners of Global Business & Markets. <



Energy

HANNOVER MESSE is not just a another debate on the need of climate protection. But a presentation of the world's best solutions of Greentech.



MobiliTEC

How to develop an entire new system for future mobility. And how to integrate the most sophisticated industrial concepts.

GREETINGS

- 3 **Christian Wulff**, Prime Minister of Niedersachsen
- 3 **Dr. Wolfgang von Fritsch**, CEO Deutsche Messe
- 51 **Rainer Brüderle**, Federal Minister of Economics and Technology

GREENTECH

- 20 **Prof. Dr. Klaus Töpfer**: We need a Green New Deal
- 22 **Stephan Kohler**, DENA: Energy efficiency is a must
- 24 **EUREKA**: Dedicated to the whole energy mix
- 26 **Fraunhofer IAO**: The Electromobile City

MARKETS

- 40 **Magali Menant**, Econet China: China Turning Green
- 42 **China Invest Geography**: From "Why China" to "Why China now"
- 44 **Ras Al Khaimah** – An ideal Investment Destination
- 46 **Abu Dhabi** - The Arabian Flagship
- 50 **b2fair**: Matchmaking for SME

"We have to explain to people again and again that trade is at the heart of our welfare."
Karel De Gucht,
EU Commissioner for Trade



"Germany is a major player on the global economic scene, but we are not in position to rest on our laurels."
Rainer Brüderle, Federal Minister of Economics and Technology



GERMANY
TRADE & INVEST

MESSESERVICE

INITIATIVES

- 10 **Rainer Brüderle**: Fostering Foreign trade activities
- 12 **Antonio Tajani**: Think small first
- 14 **Karel de Gucht**: "Of markets and men" - Why trade matters
- 16 **Dr. Werner Schnappauf**, BDI: Reinforcing Germany's foreign trade
- 18 **Fred Irwin**, Amcham: Addressing green customer needs

STRATEGY

- 30 **David Wei**, CEO of Alibaba: The Global Future of Trade
- 32 **Dr. Bernd Laber**, Commerzbank: No signs of a credit crunch
- 34 **Jérôme Cazes**, CEO Coface: Reviewing business models
- 36 **Jürgen Seiberz**, PwC: Greenfield Investment
- 38 **Jan M. Kupfer & Carlo Marini**, UniCredit: Corebank in Europe

ITALIEN

- 53 **Michael Pfeiffer**, GTAI: Exportaufschwung durch Messegeschäft
- 55 Italien behauptet sich in der Krise
- 57 Italiens Interesse an Elektroautos
- 60 Mittelitalien rückt ins Blickfeld
- 62 Sonnenenergie für Italien
- 64 Shopping per Mausclick
- 66 Industriecenter in Italien

MÄRKTE

- 68 EU Im Fokus des deutschen Mittelstands
- 70 Polen will sich modernisieren
- 74 USA Konjunkturpaket fördert Strukturanpassung
- 79 Südafrika Wachstum in Aussicht
- 81 Südafrika Kraftwerksbau läuft auf Hochtouren
- 83 China Öffentlicher Sektor kurbelt Konjunktur an
- 86 Japan: Der Kampf um die Spitze
- 89 Japan: Solide Exporte sorgen für leichtes Wachstum



"Italy and Germany can provide an example for Europe of how renewable energy can be capable of relaunching the economy and revitalising the employment market." Claudio Scajola, Italian Minister for Economic Development



"I am a believer of the dictum "Think Small First". SME play an important role for employment"
Antonio Tajani, EU Commissioner for Industry and Entrepreneurship



Partner Country Italy

36 Institutions, multinational corporations and SME combine their forces to develop sustainable industrial growth.



Global Business & Markets

Encouraging enterprises to discover growth markets worldwide. Partners, services and expertise for a successful global expansion.

"Italy's vibrant economy and the innovative strength of its enterprises make it one of Germany's leading trading partners." Dr. Angela Merkel, Chancellor of the Federal Republic of Germany



"Made in Italy" and "Made in Germany" are acknowledged all over the world as the best guarantee for quality-products and high-level technology." Silvio Berlusconi, Prime Minister of Italy



PROGRAMME

- | | |
|----------------------------------|-----------------------|
| 6 Global Business & Markets | Supplement |
| 95 Partners and Company Profiles | Partner Country Italy |
| 9 World Energy Dialogue | 24 Seminar Programme |

SERVICES

- 90 **Expense Reduction Analysts:** Kampf den Gemeinkosten
 92 **Imove:** Training – Made in Germany
 94 **Tassilo Zywiets,** IHK Stuttgart: Mehr Know-how gefragt

IMPRINT

Published by
 local global GmbH
 Marienstraße 5
 D-70178 Stuttgart
 Phone + 49 711 / 22 55 88-0
 Fax: + 49 711 / 22 55 88-11
 marketing@localglobal.de
 www.localglobal.de

In Cooperation with
 Deutsche Messe AG
 Messegelände
 D-30521 Hannover
 Phone + 49 511 / 89-0
 Fax: + 49 511 / 89-3 26 26
 www.messe.de

Concept: Hans Gäng
 Layout: Olga Lukomska
 Redaktion: Esad Fazlic
 Cover: iStockphoto
 Print: Bechtle Druck & Service
 GmbH & Co. KG



PARTNER COUNTRY ITALY

GREETINGS

- 03 **Silvio Berlusconi**, Prime Minister of the Italian Republic
- 03 **Dr. Angela Merkel**, The Chancellor of the Federal Republic of Germany
- 04 **Claudio Scajola**, Italian Minister for Economic Development
- 05 **Michele Valensise**, Italian Ambassador to Germany
- 06 **Umberto Vattani**, President of the Italian Trade Commission (ICE)
- 07 **Antonio Tajani**, European Commissioner for Industry and Entrepreneurship



THE ART OF SUSTAINABILITY

- 08 **Maurizio Boiocchi**, Pirelli: Greentech – an engine for employment and development
- 10 **Enrico Elli**, ENEA: Sustainable technologies
- 11 **Livio Vido**, Enel: The Archimede solution
- 12 **Francesco Starace**, Enel Green Power: Global Perspectives
- 14 **Carlo Perego**, ENI: "Along with Petroleum"
- 17 **Sonia Bonfiglioli**, Bonfiglioli: Attention to Green Energies

- 18 **The iCUB:** Crawling in Genoa

- 19 **Marco R. Fuchs**, OHB Technology: Resources for Europe
- 20 **Sergio Barel**, Brovedani: Investments in innovation

SERVICE

- 21 Subforitalia - Technology Atlas
- 22 Partner Country Italy: List of Exhibitors
- 24 Partner Country Italy: Seminar Programme
- 27 Cultural Programme

An antidote to crisis: Foreign Trade

→ Karel de Gucht, the new European Commissioner for trade, brings the Global Business & Markets conference programme to the point:
 "At a time when free trade is seen as one of the things that got us into the crisis, we have to support international trade to get out of it."

CONFERENCE PROGRAMME Global Business & Markets, 19. – 23. April 2010

OPENING EVENT

19 April, 2.30 to 3.30 pm
 Hall 27, Stand A06, GBM Dome 1

The opening event of Global Events & Markets shows how the redesigned exhibition and conference area in Hall 27 can provide new impetus for manufacturers' foreign business. It aims to provide SMEs and others with detailed international market information and contacts, with the emphasis on export promotion initiatives.

THE US-ROADMAP TO RECOVERY

19 April, 3.30 to 5.30 pm
 Hall 27, Stand A06, GBM Dome 1

United States energy and industrial policy has taken a whole new direction, with a massive investment program creating opportunities for cooperation between companies on both sides of the Atlantic. Clean technology companies have acquired a new and growing market in the United States.

Welcome:

Dr. Werner Schnappauf,
 Managing Director of the Federation of German Industry (BDI)

Key-Notes:

Fred B. Irwin,
 President of AmCham Germany
 and Vice Chairman of Citigroup Deutschland

H.E. Philip D. Murphy,
 Ambassador of the United States to Germany

THE UNITED STATES: CHALLENGES IN INDUSTRY AND ENERGY POLICY

4 to 5.30 pm
 Transport and energy companies assess the international cooperation opportunities afforded by recent developments in the United States, including the move towards modern, sustainable manufacturing.
 Moderator: **Dr. Werner Schnappauf**,
 Managing Director of the Federation of German Industry (BDI)

Key-Note:

David A. Hinson, National Director,
 Minority Business Development Agency

ABU DHABI FORUM

19 April, 9.30 am to 12.30 pm
 Hall 27, Stand A06, GBM Dome 1

The forum is organized by Ghorfa Arab-German Chamber of Commerce and Industry, in cooperation with the embassy of the United Arab Emirates and the Niedersachsen Ministry for Economics, Labour and Transport. It focuses on Abu Dhabi's economic development, and highlights investment opportunities for German businesses.

7TH NIEDERSACHSEN FOREIGN TRADE FORUM: SOUTH AFRICA

20 April, 1 to 6 pm
 Hall 27, Stand A06, GBM Dome 1

South Africa is one of the world's most promising developing countries, and will this year be the first African nation to host the World Cup. How will this affect the country, and what risks and opportunities does it present to German businesses during and after this important event? The 7th Niedersachsen Foreign Trade Forum, organized by Niedersachsen Global, seeks to answer these questions, with prominent speakers from South Africa and Germany discussing the current economic and political situation.

RAKIA: INVESTING IN RAS AL KHAIMAH, UAE

20 April, 10.30 am to 12 noon

Hall 27, GBM Kern 1, room 115

The RAKIA free and industrial zone has attracted over \$2 billion in investment in just two years. RAKIA, the Ras Al Khaima Investment Authority, introduces this business-friendly facility and describes how the emirate has become a center for foreign companies.



Dr. Werner Schnappauf, Director of the Federation of German Industry (BDI)

Welcome:

Dr. Wolfram v. Fritsch,
 Chairman of the Managing Board,
 Deutsche Messe

Dr. Werner Schnappauf,
 Director of the Federation of German Industry (BDI)

Opening Speech:

Jörg Bode, Minister for Economic Affairs,
 Labour and Transport of Lower Saxony and
 Undersecretary

Key-Note:

Dr. Frank Hoffmeister, Deputy Head of Cabinet
 of Karel de Gucht, EU-Commissioner for Trade

CHINA SPECIAL: RIDING THE GREEN WAVE – BETWEEN MYTHS AND REALITY

21 April, 10 am to 12.30 pm
Hall 27, Stand A06, GBM Dome 1

Thanks to a massive economic stimulus package, China appears to be moving out of recession faster than its competitors, with many sectors experiencing new and rapid growth.

- China – a green leadership?
- China: the new eldorado?
- China: the next greentech lab of the world?
- Accessing the Chinese greentech market

4TH GERMAN/JAPANESE BUSINESS FORUM

21 April, 1 to 4.30 pm
Hall 27, Stand A06, GBM Dome 1

As leading automobile nations, both Germany and Japan have a great deal staked in electric vehicles, including government measures to promote sustainable mobility, common approaches to technological challenges, and strategic alliances. These are discussed by leading figures in politics and industry from the two countries in a forum organized by ECOS.

BME PURCHASING DAY

21 April, 10 am to 4.30 pm
Hall 27, Stand A06, Dome 2, Speakers' Corner

This event, focuses on trends and issues in steel and industrial metals purchasing, and the fast-growing renewable energy market. Its program of presentations by leading speakers explores solutions throughout the supply chain.

EFFICIENT MANAGEMENT OF OVERHEADS

21 April, 3 to 4 pm
Hall 27, Stand A06, GBM Dome 2

Getting your hands on new money is no easy task at the moment, particularly if you're a small or medium-sized business and don't want to use outside sources of finance. But many companies overlook potentially big savings: it's just a case of identifying them. The Expense Reduction Analysts consultancy shows how this can quickly and efficiently improve your bottom line.

EUROPE DAY

22 April, all day, Hall 27, Stand A06,
GBM Dome 1, GBM Dome 2

→ SMES IN THE EU: WHAT IS EUROPE DOING FOR ITS BUSINESSES?

11 am to 1 pm

This European Commission conference looks at ways of supporting and encouraging cross-border cooperation and innovation between SMEs.

→ EUROPEAN SMES FACING GLOBAL CHALLENGES

1 to 3 pm

This event discusses how SMEs can overcome today's global challenges using new financing concepts, e-commerce and optimized procurement.

→ GERMAN-ITALIAN PARTNERSHIP OPPORTUNITIES

3 to 5 pm

With Italy as the partner country of Global Business & Markets 2010, this forum showcases successful projects involving cooperation between German and Italian manufacturers.

→ SMALL MANUFACTURERS ON THE ROAD TO "LA BELLA ITALIA"

10 am to 12 noon

This event, sponsored by Norddeutsche Handwerk International, NGlobal and Messe AG, shows how small manufacturers can take their first steps in the Italian market, where there is strong demand for high-tech, energy-efficient products and services.

DIVERSITY AND INTERCULTURAL MANAGEMENT

23 April, 12 noon - 2 pm
GBM Dome 2

The first part of the event presents opportunities to implement active Diversity Management in international companies (by BTEU, Association of Turkish and European Entrepreneurs). The second part is organized by Deutsche Management Akademie Niedersachsen and culture.communication. They show how companies prepare their future expatriates for global missions.

TRAINING – MADE IN GERMANY

23 April, 10 am to 12 noon
Hall 27, Stand A06, Speakers' Corner

Exporting high-tech products and maintaining a presence in foreign markets is a highly skilled job. That means investing in training not only your own staff, but also in many cases your partners and customers. This event gives practical examples of how training can benefit successful and sustainable technology exports.

NEW MARKETS

19. – 23. April 2010

HOW TO DO BUSINESS IN RUSSIA: URALS REGION

20. April, 10-12 h, GBM Dome 2
Technologies Transfer Ltd

This seminar is aimed to help foreign companies find its way to establish a successful business in Russia. During the seminar the description of regional initiatives of support of business activities, as well as business environment and typical mistakes and troubles will be given. Participants could address their questions to representatives of Urals regional SME support foundation and local businessman.

IMPROVE THE COMPETITIVENESS OF INDUSTRIAL PRODUCTS

20. April, 11.30-12.00
21.-22. April, 11-11.30 h, Speakers' Corner
Inter Action Consultants (IAC),

A competitive product begins with a sound marketing specification to capture the true clients' values; it develops with a design which ensures quality and innovation as well as with parts easy to source at competitive suppliers and a lean manufacturing at the own shop floor. IAC supports since 30 years major industrial companies in these projects and reports about their experiences.

VALUE-ADDED EQUIVALENT DISTRIBUTION OF RISKS? – WHO WAS PASSED THE BUCK TO?

20. April, 12.00-12.30

21. April-22.4., 11.30-12.00 h *Speakers` Corner*, Meschkat & Nauert Law Firm

At the beginning of an order, there is always a mutual decision in favour of it and related enthusiasm. Later, disillusionment emerges when one realizes that both parties will have to perform and fulfill more or less negotiated terms and conditions. If now something is going wrong, panic spreads quickly, and the search for someone who can be blamed starts. It is not in rare cases that innocent parties are called to account for it, and third parties not even involved will profit in the end. Therefore, negotiate your risks always in terms of value-added equivalence.

EASTERN CAPE FORUM

20. April, 10.00-11.30 h, *Speakers` Corner Eastern Cape / IHK Hannover*

The Eastern Cape Forum will be organized by different economic organizations from Eastern Cape (South Africa) and will be supported by IHK Hannover. The event focuses on the topic "Renewable Energies" in Eastern Cape. We will present industrial cooperation and investment opportunities for German companies in Eastern Cape and inform on legal conditions concerning renewable energies in South Africa.

TANGSHAN EQUIPMENT MANUFACTURING

21. April, 12.30-14.30 h, *GBM Dome 2 China Invest Geography*

Aiming to attract Equipment Manufacturing companies to the Tangshan area, the Seminar provides comprehensive and useful information on the Equipment Manufacturing cluster in Tangshan, the Tangshan business environment as well as the city of Tangshan to the business community. With numerous high-ranking Tangshan representatives present, first-hand Equipment Manufacturing China networking and contacting opportunities are offered.

SETTING UP FOREIGN SUBSIDIARIES AND PROJECT COMPANIES

21. April., 14.00-16.00 h, *Room 115 PricewaterhouseCoopers*

Operations, Finance and Tax Experts will present the „Greenfield and Foreign Direct Investment PwC Service“. This market proofed and innovative service successfully supports companies in managing investments to foreign countries. The service is suitable for companies planning to invest in Germany and German companies seeking for foreign direct investments. The speech will be given in German language.

HOW TO INCREASE INTERNET VISIBILITY AND GAIN QUALIFIED CONTACTS ON THE WEB?

21. April, 16.30-18.00 h, *GBM Dome 2 EUROPAGES*

The role of Internet in Business to Business, how European SMEs use Internet as a promotional tool in the current economic context, how to find qualified business partners online (clients, distributors, suppliers, etc.) on its national market or abroad...

CROSS-CULTURAL COMPETENCE FOR GLOBAL PLAYERS

22. April, 13.00-13.30 h, *Speakers` Corner Orientation*

With this short presentation we give a brief introduction about the cross-cultural competences, why they are important for enterprises, what issues should be dealt with during a cross-cultural training and how one can identify good quality trainings.

TRADE CONTRACTS AND RISK MANAGEMENT - GERMANY AND TURKEY

22. April, 13.30-14 h, *Speakers` Corner Pinarak Law Firm*

In a globalized world, trade business between Germany and Turkey gains in importance. The presentation gives practical advice for legal cooperations. It will be held in Turkish.

OTHER EVENTS

19. – 23. April 2010

→ **How we add value to your business contacts during your trade fair participation**
b2fair
19. April, 11.30 - 12.00 Uhr
Speakers` Corner

→ **Market Development in Germany and Europe**
Dr. Linda von Delhaes-Guenther, AHP Süd
20. April, 11.30 - 12.00 Uhr
Speakers` Corner

→ **Introducing the China Invest Geography**
Eric Degler, China Invest Geography
20. April, 12.30 - 13.00 Uhr
Speakers` Corner

→ **Services for International Companies in China**
German Industry & Commerce Greater China
20. April, 13.30 - 14.00 Uhr
Speakers` Corner

→ **EffizientesGemeinkostenmanagement**
Dr. Wolfgang Junge, Partner, Expense Reduction Analysts
20. April 2010, 14.00 – 14.30 Uhr
Speakers` Corner

→ **US Forum – International Export Initiatives**
20. April, 14.00 - 16.00 Uhr
GBM Dome 2

→ **Erneuerbare Energie: Italiens Zukunftsbranche von Südtirol aus erschließen**
Ulrich Stofner, Direktor der Business Location Südtirol
20. April, 15.00 - 15.30 Uhr
Speakers` Corner

→ **Opportunities and doing business in RAK RAKIA**
21. April, 10.00 - 10.30 Uhr
Room 115

→ **The Changing World of the Plant Engineer**
Bob Vavra, Plant Engineering
21. April, 10.30 - 11.00 Uhr
Speakers` Corner

→ **b2fair World Expo Shanghai: Building business networking between Europe and China**
b2fair
21. April, 14.30 - 15.00 Uhr
Speakers` Corner

→ **Produkt-Konfiguratoren der nächsten Generation**
Robert Bonca, Consultant, T-Systems
22. April, 14.00 - 14.30 Uhr
Speakers` Corner

WORLD ENERGY DIALOGUE Where Future meets Solution 20. – 21. April 2010

DIENSTAG / TUESDAY, 20. APRIL 2010

14:00 - 15:00

BEGRÜSSUNG, ERÖFFNUNG UND AUSBLICK AUF DEN TAG

WORDS OF WELCOME, INTRODUCTION AND A LOOK AT THE DAY'S AGENDA

Politische Statements Deutschland und Italien: Nachhaltige Energieversorgungskonzepte für Urbane Zentren

Political Statements from Germany and Italy: Sustainable Energy Supply for Future Cities

15:00 - 15:20

Energieversorgungssysteme für die Städte der Zukunft

Supplying energy to tomorrow's urban communities

15:20 - 15:40

Shanghai - Energieeffiziente Stadtentwicklung am Beispiel einer 19 Millionen-Metropole

Shanghai : Energy-efficient urban development in a 19-million metropolis

15:40 - 16:00

Mobilität in den Städten der Zukunft

The Future of Urban Mobility

PANEL DISCUSSION

16:00 - 17:00

Wohnen, Arbeiten, Verkehr – Wege zur CO2 freien Stadt der Zukunft

Life, work, transit: ways of achieving the zero-carbon city

ENERGY EFFICIENCY AWARD 2010

17:00 - 17:30

VERLEIHUNG des Energy Efficiency Award 2010

Award Presentation Energy Efficiency Award 2010

17:30 - 18:00

PODIUMSDISKUSSION zum Energy Efficiency Award – Energieeffizienz in Industrie und Gewerbe

Energy Efficiency Award PANEL DISCUSSION – Energy efficiency in industry and manufacturing

18:00

ENDE DES ERSTEN KONFERENZTAGES UND GEMEINSAMER AUSKLANG

CLOSE OF DAY ONE AND GET-TOGETHER



© Hannover Messe

MITTWOCH / WEDNESDAY, 21. APRIL 2010

10:00 - 10:10

BEGRÜSSUNG UND AUSBLICK AUF DEN TAG

INTRODUCTION AND A LOOK AT THE DAY'S AGENDA

Vernetzung von Regionen durch Ausbau von Verbundsystemen

New Dimensions in Pan-Regional Energy Distribution Grids

10:10 - 10:30

Herausforderungen und Anforderungen an zukunftsfähige Verbundsysteme

Future-proof interconnected energy systems: challenges and requirements

10:30 - 10:50

Baltic Energy Market Interconnection Plan - BEMIP

10:50 - 11:10

Pentalaterales Energieforum für Nordwesteuropa

North-West European Pentalateral Energy Forum

PANEL DISCUSSION

11:10 - 12:30

Zentrale und dezentrale Vernetzung von Regionen durch den Ausbau von Verbundsystemen

Centralized and decentralized approaches to pan-regional interconnected energy systems

12:30 - 14:00

MITTAGSPAUSE

LUNCH BREAK

GERMAN AFRICAN ENERGY DIALOGUE UND DESERTEC

14:00 - 14:30

Erneuerbare Energien in Afrika – Chancen und Märkte

Renewables in Africa: opportunities & markets

14:30 - 15:00

DESERTEC aus marokkanischer Sicht

DESERTEC – the Moroccan perspective

PANEL DISCUSSION

15:00 - 16:00

Erneuerbare Energien und DESERTEC – Chancen und Märkte in Afrika

Renewables and DESERTEC: Opportunities and markets in Africa

16:00 - 16:30

ZUSAMMENFASSUNG UND FAZIT DES WED 2010

SUMMARY AND CLOSING COMMUNIQUÉ FOR WED 2010

18:00

ENDE WORLD ENERGY DIALOGUE 2010

CLOSING OF WORLD ENERGY DIALOGUE 2010

Fostering foreign trade activities

RAINER BRÜDERLE GERMAN FEDERAL MINISTER OF ECONOMICS AND TECHNOLOGY

→ Almost a half of our economic performance is dependent on exports. A quarter of total jobs in Germany are secured by the fact that German products and services are gaining popularity across global markets.

The most immediate effects of the financial crisis have been overcome. The world is now in a breakthrough phase, with many countries seeking to reorient or reconstitute their economies. Varied trends are coming together. Trade in classic export goods, such as chemical products or vehicles, as well as investments, are increasing again. And that is the backbone of the German economy. Germany is a major player on the global economic scene, but we are not in position to rest on our laurels. Quite the contrary, Germany must find a way to boost its performance.

This is first and foremost the task lying ahead of our companies. In order for them to sustain and expand in their respective markets, they will have to invest in new technology and successfully turn out new products. Nonetheless, it is the state that enjoys a leading position in creating policies for external economic relations, supporting entrepreneurial activity and fair conditions for international trade.

The emerging offensive on international economic relations will channel the state's profile into three focal points:

SUPPORT FOR GERMAN COMPANIES ABROAD

The first focal point refers to active support for German enterprises operating abroad. The already existing instruments are now being tweaked to achieve this goal: export teams are created, such as those which include the in-house personnel and external experts alike. These teams will embark on a pan-German tour with the aim of

amassing information on all the offers. The inaugural meetings will be held in Potsdam and Bielefeld.

We are even more focused on the international promotion of Germany as a preferred business location. To this end, Germany Trade and Invest will carry out location campaigns abroad, inviting journalists from the business media to informational meetings, while at the same time targeting foreign vendors and suppliers with specialised symposia. We will work to expand the network of foreign chambers of commerce, too. On 28th June, we are opening a delegate office in Angola. Ghana, Kenya, and Libya will follow suit towards the second half of 2010. Additionally, the establishment of a chamber of commerce in Azerbaijan has also entered its preparatory phase.

I am determined to speed up the decision-making processes of inter-ministerial committees for credit guarantees and investment. The committees are now more frequently in session. Options for issuing decisions outside regular sessions, such as those that pertain to applications in need of immediate action, have been broadened. A comprehensive range of German enterprises will benefit from those more active forms of support.

A special window of opportunity opens will be opened for small and medium-sized companies. They are bound to find themselves in the limelight of political perspectives. Big, international tenders are a case in point; so far, medium-sized players have been hitting a glass ceiling here. We will be much

more bent on offering our support in this area. Small- and medium-sized companies will enjoy special favour when it comes to enrolling economic delegates for my visits abroad.

INNOVATIONS AND NEW MARKETS

The second layer of our international economic offensive is a more intense search for innovative export products and new markets. The German car

manufacturing industry enjoys considerable success in "electro-mobility"; demand is expected to grow all over the world. We stress our technological and economic policies, here. I expect to see a lot of future potential in the domain of health services, too. German medical products, pharmaceuticals, medical technology, and hospital care are all globally acknowledged trademarks of our efficiency. Let us point to our renowned companies in the aviation in-



© Fotos: HWK-Koblenz (piel media)



© rainer-bruederle.de

dustry at this point. We need to bear in mind that this market is exceptionally policy-conscious, and there is prominent evidence of that in recent overseas media headlines. Our task boils down to opening certain doors, establishing desired contacts. In terms of future markets, on the other hand, there is a whole scope of matters linked with energy. Our export initiative for renewable energy resources and energy efficiency has already borne good fruit. That is our point of reference. We will also participate in DESERTEC, a large infrastructural project, as well as the North Sea SEATEC network.

IMPROVED LEGAL AND POLITICAL FRAMEWORKS

Less red tape means more trade. Our international trade laws will be purged of hindering regulations and will become more transparent. Some of the

laws now in force discriminate German exporters against their European competitors. I want to stress that the amendments to international trade laws will not be our final step. Germany has joined the race for intellectual manpower, too. To achieve success in this struggle, we call for open and bureaucracy-free recognition of foreign diplomas. It will be our gateway to attracting the best specialists from abroad, and, we should keep in mind, these people will bring with them something more than just their intellectual capacities. In fact, they can act as front men in the process of opening certain doors in their homelands. Of course, this rule needs reciprocity: German university diplomas have to be recognised abroad. The moves mentioned above will lend a helpful hand to our exports. We have observed the demand for expert advice on our high-

tech products. Thus, expertise will be delivered alongside the product. On the international scene, in turn, we have to support free global trade. Protectionism in recession-stricken times is the worse answer possible. That is why the multilateral trading system needs to be protected and reinforced. Yet, equal importance is still

starting point for further talks with the ASEAN countries. Simultaneously, we have to see to smooth progress in our negotiations with India, Canada, and other non-EU states. Reliable supplies of natural resources constitute another crucial aspect, as Germany is almost entirely dependent on imports in this area. With this in

The multilateral trading system needs to be protected and reinforced.

given to bilateral agreements, through which we hope to improve our access to growth markets in the vital regions of Asia and Latin America. An agreement with South Korea has been initiated. Steps towards accepting negotiation processes regarding free trade with Singapore are perceived as the

mind, we aim to continue an intense dialogue on natural resources policy with the representatives of the industrial world. Restraints put on the natural resources market have to be substantially reduced. In the future, trading policy will play an important role in this area. <

Think small first

INTERVIEW: ESAD FAZLIC LOCAL GLOBAL

.....> The success of European industry is of central importance to the economic and social welfare of European citizens. Antonio Tajani, newly appointed European Commissioner for Industry and Entrepreneurship, speaks on measure steps, conducted by the EU to help the industry overcome the consequences of the financial crisis.

> According to the 2009 European Innovation Scoreboard the innovation performance has declined since the beginning of the global economic downturn. What is done by the EU, in order to bring the innovation performance back on track?

On average, innovation performance in the EU 27 average showed signs of steady growth in the five years preceding 2008. This is clear from the 2009 European Innovation Scoreboard which we have just published. One must however keep in mind that the data do not fully take into account the effect of the crisis. What we see is some evidence that suggests the economic crisis may threaten this recent progress in innovation performance. This will be something we will have to look out for in the next scoreboard. In any case, what the scoreboard clearly shows is that we need more innovation in Europe.

The European Commission, through its recent Europe 2020 strategy heads in this direction – we want to foster an innovative spirit for the benefit of our citizens, our economy and the environment. The proposed 'Innovation Union' will be one of the seven flagship initiatives of Europe 2020 and will, for instance, bring about new and more ambitious financial instruments to support innovative companies or it will see the launch of Innovation Partnerships at European level to better steer innovation in the direction of addressing societal challenges. Innovation will be one of the pillars of the new Europe 2020 strategy.

> Many EU Member States are carrying out numerous national cluster projects. What is the difference to cluster projects conducted under the aegis of the EU?

Indeed, clusters represent today a promising instrument for fostering competitiveness and innovation in Europe. Numerous cluster initiatives have been launched at national and regional level over the last years. The role of the Commission is to complement and steer such efforts with a view to supporting the creation of more world-

class clusters in Europe. The EU actions are more transversal and have three main objectives.

> We need to ease the development of better cluster policies in Europe by establishing an open platform, the so-called European Cluster Alliance. With more than 80 national and regional policy makers, this platform could develop actions on how to help EU clusters to, for instance, perform better or access international markets more easily.

> The day-to-day operation of a cluster needs to be smoother. An on-going EU action is aimed at developing a certification scheme for cluster organisations that offer excellent business services to cluster firms, and organising specific training for cluster managers on this topic.

> Finally, I believe we have to monitor the evolution of cluster development in Europe based on one single methodology. We have to look into the conditions that should be in place that help develop world-class clusters in emerging industries having a high economic potential for Europe in the future.

> What kinds of incentives or initiatives are being offered by the EU, in order to help European companies - especially SMEs - overcome the consequences of the financial crisis?

I am a believer of the dictum "Think Small First". Small and medium-sized companies play an important role in reducing the social effects of the crisis if they manage to maintain their competitiveness. For this reason we have to improve the business environment in which SMEs operate, support their access to finance and promote their access to the markets. The "Small Business Act" for Europe offers a stable framework to operate in this sense. My priority is therefore to ensure that the measures included in this act are fully implemented, such as the revision of the late payments Directive and new legislation to simplify rules on VAT invoicing. Since January 2009 the Commission assesses the impact on SMEs of its forthcoming rules. The next step will be to encourage Member States to integrate this so-called 'SME test' in their impact assessment proce-



The role of the Commission is to support the creation of more world-class clusters in Europe.



We have to improve the business environment in which SMEs operate.

© European Commission

dures. Improving access to finance for SMEs is another important area for action. We therefore plan to design new financing instruments in cooperation with European Investment Bank and the European Investment Fund, as well as the private sector for funding innovative and growing businesses. Later this year, we plan to look into possible new actions that could be proposed without changing the structure of the Small Business Act and taking into account the new priorities of the new Commission.

› Hardly any other sector has been hit more by the crisis, as the automotive sector. On which aspects will European industry policy focus on, in order to secure the sector from further damage?

It is true that the European automotive sector was severely affected by the financial and economic crisis. The first

meeting I called when I took over this mandate as Commissioner for Industry and Entrepreneurship was specifically on this. Together with ministers from EU countries we exchanged views on the future of the industry. As a direct response to the crisis, Member States and the EU stepped in to support demand with scrapping schemes. Moreover, the supply-side measures were implemented: notably the loans from the European Investment Bank, which therefore provided liquidity but on condition this was invested in developing "green" technologies.

The days for short-term recovery measures, such as scrapping schemes, are now over. The EU and national government will have to accompany the inevitable restructuring and its social consequences, facilitate access to liquidity as well as investment in research and innovation.

Most importantly, is that in order to

ensure a successful exit from the crisis, we have to target the medium-term perspective linked to clean and energy-efficient vehicles.

› Within European member states, standards and subsidies for electric cars both still haven't been unified. How can the EU accelerate a unifying process?

Firstly I need to make a little proviso here – there are various technologies that could be developed to make cars greener and more energy-efficient. The electric vehicle is one of these choices. We have to make sure that once these vehicles are introduced on the market, they can be recharged anywhere in the EU. We therefore do need common standards on which the Commission is already working. These ultimately provide benefits for industry and consumers alike across the EU. It is important that whatever

we do, we do it within the limits of our rules, to ensure a coherent and natural development of the market.

› Considering the massive Italian presence at Hannover Messe, what are Italian companies contributing to the modernization of European industry?

I am delighted to see that my compatriots are so active. Hannover Messe is the world's leading technology event and Italy is the Partner Country this year. More than 700 Italian companies from across all industrial sectors will participate to the exhibition in 2010. This is not surprising taking into account that over the past few years Italy has been one of the biggest exhibitors at Hannover. It represents the perfect opportunity for Italy to highlight its industrial capabilities and innovative technologies. <



© European Commission

“Of markets and men” – Why trade matters

TEXT: KAREL DE GUCHT EUROPEAN COMMISSIONER FOR TRADE

→ “Free trade, one of the greatest blessings which a government can confer on a people, is in almost every country unpopular”. It could be any modern day politician or editorialist making that statement but it is, in fact, a quote by Thomas Macaulay and it dates from 1824 – way before even the first wave of globalisation had taken place.

Today, almost two centuries later and with a global economy that is incomparably different in shape and size, it still rings true. Open markets are still under pressure, international competition is still seen as a source of unemployment and impoverishment, and trade in itself is still perceived to be unfair. The challenge for policy makers around the world in the months to come is therefore clear: at a time when free trade is seen as one of the things that got us into the crisis, we have to support international trade to get out of it. And to be successful in that, we will have to get back to basics on trade: convince people that open markets can be a force for good. Tell them why trade matters.

TRADE AND THE CRISIS

International markets were immediately and greatly affected by the financial crisis and the resulting decline in

global consumer and investment demand. The credit crunch weighed heavily especially on sectors that rely on credit lines - such as the automotive sector - and trade finance, used for 90% of all international transactions, all but dried up. The steep cut in the global production of goods had a more than proportionate negative impact on international trade because of the more and more segmented nature of the supply chains. The more international links there are in the supply chains, the stronger international trade responds to growing or shrinking productions of goods in the world. The economic downturn also led to a sharp decline in prices for primary commodities, particularly hitting countries that depend on the export of raw materials and energy. Russia comes to mind, of course, but many African economies were also gravely affected. Put together, all this has led to the sharpest decline in world trade since the Second World War. According to the World Bank, last year saw a 14.4% decline in trade volumes, two thirds of which took place in the first quarter of 2009.

The way the crisis impaired international trade, I believe, tells us some important lessons about the structure and character of the global economy. Lessons we would do well to remember in finding our way out of the crisis. More than anything, the downturn proved how integrated the modern economy actually is - not just financial markets but the supply chain of design, manufacturing and distribution. Today, international trade does not mean buying shoes made in China or a Japanese car instead of a local brand. It means you can hardly tell anymore what country a product really comes from.

What constitutes an American car? Is it one made by Honda in its plant in Indiana or by General Motors in Mexico? How Finnish would you call a Nokia phone, knowing that at least half of the estimated 100 billion compo-

nents the company handles every year come from other countries? And we all know the 'Made in Indonesia' label inside Nike sneakers, but if you would want to print the list of origin countries on the back of an iPod, you would have to make it bigger.

The fact that the production and distribution of a good tends to pass through more and more countries before it reaches the final customer is not done out of altruism but because it allows efficiency gains compared to doing everything at home. It is because of these gains that trade matters and makes us richer. This basic reality of economic interdependence is fundamental, and important to underline that now that the deepest recession in decades is behind us.

TRADE AND PUBLIC OPINION

Just as public goods need public policy, so does political action need public support. If there is any sense of injustice today, it clings not to protection but to trade itself, which is perceived to be unfair. In that sense, the current economic crisis only added to a more fundamental crisis that was well underway before the summer of 2008: a lack of trust in the benefits of open markets and liberal economics.

Public opinion takes a dim view of globalisation, even of capitalism as such, and the shift in economic and political weight towards the East has strengthened their distrust. People in Europe, and definitely in the US, are fearful of, even obsessed with, China. Though overall anti-dumping duties affect less than 1% of EU trade with China, the idea that unfair competition from the East is the main result of trade liberalisation has firmly taken root. Reading the newspapers, we might get the impression the West and the East are fighting an endless series of trade wars and though that is far from the truth, we must bear in mind that this impression is dangerous enough in itself.

This anxiety, however, is not limited to the West. Workers in Malaysia



© European Commission

Just as public goods need public policy, so does political action need public support.

and Thailand, too, are concerned that the next phase in China's growth will swallow them whole. Not to mention the least developing countries, a lot of which remain convinced - though the facts prove otherwise - that they have only to lose from international openness and competition. We simply have to get this zero-sum logic out of the debate on international trade.

For that, we will have to get back to basics on trade: explain to people

again and again that trade benefits both parties and is at the heart of our welfare and that of emerging economies of every generation throughout history. That international integration has made us more prosperous and that it is the only way of keeping us prosperous.

That in today's impressively integrated economy, not only do we have to compete, but that we win by doing so, just as we have always done. <



© Christian Kruppa

Reinforcing Germany's foreign trade

INTERVIEW: HANS GÄNG LOCAL GLOBAL

As roof association, the Federation of German Industries (BDI) is encouraging companies to start new export activities. Dr. Werner Schnappauf, Director General and Member of the Presidential Board of BDI, states his position and describes the goals of the initiative.

› **'2010 will be' is the motto of Hannover Messe. What key incentives do you expect the fair to give companies in Germany?**

The slight economic growth we are witnessing this year may only boost strong industries that create sustainable standards. We must do everything in our power to continue to reinforce German industry. It is vital that our model for success has long been based on the worldwide market orientation of our industry. Hannover Messe and its dedicated foreign trade platform, Global Business & Markets, will contribute to

achieving that goal. Together, they serve as a perfect show window for our enterprises, allowing them to present their innovations, and technological leaders, in an international context. Hannover Messe, the biggest international showcase for industrial technology, is a perfect platform for maintaining international business contacts, and gaining new partnerships in worldwide markets for continued growth.

› **The BDI (the Federation of German Industries) encourages enterprises at Global Business**

& Markets of Hannover Messe to engage in new foreign activities. Will export bring new stimulus for growth? And what is your reaction to foreign criticism of Germany's export success?

Exports are yet again becoming the motor of growth for the German economy. At the moment the increase in exports is still volatile. It is true that German products have maintained their popularity all over the world. 90% of German industry is constituted by our export products. Our exportation has successfully found its place

on global markets, and improved its structures. As a result, it can now enjoy the upper hand in global markets. Innovative technologies provided by German industry respond well to serious challenges, such as climate protection or the efficient use of natural resources. Exportation of high quality goods is the foundation of Germany's prosperity.

Criticism of our country's exportation success is unjustified, as Germany is not only the 2nd global power in terms of exports, but also by far the 1st global power when it comes to im-

ports. Therefore there is no alternative to including the German economy in the worldwide market.

► **The first event of the fair is devoted to the USA. What opportunities for enterprises stem from this country's energy and industrial policies?**

In the USA, renewable energy sources are increasingly in demand. The American Secretary of Energy, Steven Chu, announced that developing new technologies for energy efficiency will be funded with 100 million dollars. German enterprises, with their technological advantage, could also benefit from that. Many German companies are worldwide leaders of innovations in the sphere of energy and environmental technology.

The USA is in fact the key market for German enterprises, aside from the European Union. A closer transatlantic cooperation will advance the development of long-standing and environmentally friendly energy provisions for both sides of the Atlantic. The EU-US Energy Council enables the deepening of our transatlantic cooperation in terms of energy technologies. Above all, we are concerned with levelling the standard and deepening cooperation in terms of research. Key issues include intelligent energy networks and CCS technologies which can capture and store CO₂. We are troubled by the 'Buy American' clause included in the US anti-recession package. Such protectionist measures adversely affect the export-oriented German industry.

► **Global competition – both among countries and enterprises – also goes for innovation in Greentech. What advantage does it present for the German industry?**

Germany already has solutions urgently needed to restrict global climate changes. This strengthens the position of German industry on 'green' markets worldwide, where we already have



© BMU/Thomas Härtrich



© BMU/Christoph Edelhoff

a high market share of 16%. It is high compared to our average global market share which amounts to a total of 10 percent, and our population share of only one percent.

Industrialised Germany has a long tradition of working with 'green' technologies. Companies from various branches of industry show in practice how to reconcile environmental protection with economic growth. Traditional

branches of industry contribute to this successful development. Consider this: production of wind turbine rotors requires energy-consuming steel and specialised chemistry. This goes to show that if you care for environment protection, you must maintain the chain of standards. This requires the right framework. Only then can Germany develop products which will help lower the emission of CO₂.

Many German companies are worldwide leaders of innovations in the sphere of energy and environmental technology.

► **What subsidies and industrial policy framework does German industry require to maintain and increase its competitiveness?**

German companies are highly competitive owing to great staff, products of the highest quality, and far-sighted management. At BDI we disapprove of the targeted industrial and political means of support implemented by other countries. In Germany, our trademark is a close connection between large and small enterprises. Due to this, Germany is a country of global market 'hidden champions', largely recruited from middle-class family businesses. It is essential to implement horizontal industrial policy which does not support individuals, but generally shifts the driving force of industrial growth to the centre. It is all about supporting education, creating conditions for better research and development in enterprises, and rendering Germany more attractive for investments.

Other key issues include: stimulating climate protection, prudent consumption of natural resources as the driving force of growth, and removing restraints on development in terms of competitiveness. This will give Germany a long-standing and ambitious development perspective, resulting in prosperity and secure employment. <



© American Chamber of Commerce in Germany

› **Mr. Irwin, you're constantly in contact with many German and US-American companies. How is the mood among the firms?**

We all experienced new challenges this past year as one of the worst global financial and economic crises influenced the way we do business. But crises come and go. We can slowly see a stabilization of the world economy and, although companies may still be a bit reluctant in their prognoses for 2010, firms are more optimistic compared to last year.

The economy is picking up slowly and exports are reviving. According to our VI AmCham Business Barometer, our annual survey on the business location Germany, US-firms rated Germany the most attractive location for investment in Europe for the first time. In spite of or, perhaps more accurately, even due to the economic crisis, companies value/appreciate the high product and process quality which they find here. As we emerge from the crisis, close transatlantic cooperation is more important than ever. The United States and Europe are the most interdependent regions in the world with enormous amounts of investment and trade.

Together the US and Europe generate 60% of the global GDP and bring together 70% of world-wide direct investment. These powerful economic areas have far more potential for playing a part in effectively shaping globalization.

Addressing green customer needs

INTERVIEW: ESAD FAZLIC LOCAL GLOBAL

Although the economic crisis and climate change are not directly connected to each other, the development of green and sustainable technologies is seen as an effective solution to both problems. In an interview for GBM, Fred Irwin, President of the American Chamber of Commerce in Germany, speaks on the importance of transatlantic cooperation and the potential of Green Tech being developed both in Germany and the USA.

› **How is US-Industry reacting to the energy- and ecopolitical impulses being sent out by the US-government? Is Green Tech seen as a chance?**

In March, President Obama announced a \$2.4 billion program as part of the American Recovery and Reinvestment Act to support research and development of technology in the field of electro mobility. Additionally, a new framework agreement to expand research cooperation between the United States and Germany was signed by leaders from both countries on February 18 in Washington. Measures such as these provide new impetus for US companies to make energy-efficient, or green choices. Corporations are increasingly realizing that developments in technology are making it easier for green choices to lead to increased profits. There are presently many innovative, cross-sector opportunities to seize. Over the past 20 years, steel manufacturing has seen an energy-efficiency improvement of 167 percent. The energy efficiency of computer systems has improved by 2.8 million percent due to improvements in Green Technology.

› **How fast will the US-American car industry adapt to changing "green" customer needs?**

American carmakers recognize that air pollution and global warming are a problem and that they must adapt to changing customer needs. Changing production processes are long-term projects for any industry. The ideas and the spirit of innovation are already in place, but the costs and time required to implement the changes, particularly in light of the continuing effects of the crisis, could delay the car industry's evolution to environmentally-friendly vehicles. With the Obama administration, we are seeing more new proposals and initiatives in environmental legislation ranging from cutting greenhouse gas emissions to the promotion of renewable energies.

This political support will provide necessary momentum to many industries, including the automotive industry, to address "green" customer needs and adapt to shifting market priorities. A reliable and transparent legal and political framework is essential to investment, innovation and growth in these respective industries and should continue to be encouraged

› **Do you see in the field of Green Tech more potential for cooperation or an increasing competition between industry-related companies?**

Clean technology is a growing area of investment but cooperation and competition do not have to be mutually exclusive terms. Especially within the framework of transatlantic relations, we should continue deepening cooperation in the field of green and energy technology in order to promote innovation beneficial for stimulating trade and the global economy. German companies are world-leaders in the field of renewable energies and are increasingly seizing opportunities on the other side of the Atlantic. Through increased cooperation and knowledge-transfer, we have the opportunity to learn from one another and make advances that otherwise would not have been possible. Additionally, industry-related competition is expected to result in higher quality and cheaper products, which benefits both the environment and the consumer.

› **What is your opinion regarding German companies trying to enter the US-American market?**

Over the past years, German manufacturers have continuously increased their market share with innovative products. The United States remains one of the most important automotive markets anywhere in the world, accounting for approximately one-quarter of all global demand for vehicles. In 2008, the value of goods export-



© General Motors and Wieck Media, Inc.



© General Motors and Wieck Media, Inc.

ed by the German automotive industry to the United States totalled almost €21 billion, making it the number one destination for German exports. Since German companies are well-known and respected for their advanced technologies and knowledge, the US market clearly offers high potential for new innovations and growth.◀

.....
The US American car industry has already adapted to green customer needs. One of the most ambitious projects is a plug-in hybrid electric vehicle, called Chevrolet Volt.
.....



We need a Green New Deal

INTERVIEW: ESAD FAZLIC LOCAL GLOBAL

→ The world's leading congress on the burning issues of the future in the energy sector, the World Energy Dialogue, will be in its fifth season in 2010. Chairman of the event, former German Federal Minister for the Environment, Prof. Dr. Klaus Töpfer, speaks on the challenges of the 21st century and the need for a Green New Deal.

› How important is the World Energy Dialogue for the Hannover Messe?

The world's largest industrial fair is in fact a fantastic opportunity for the Congress. The fair is not just a place where theoretical discussions are held about solutions and technologies. You can actually see and touch them in the hall next door. By complementing the fair with the congress we show how improved solutions can be implemented in the sphere of energy efficiency and

energy production modification and how we can benefit economically from this. No better opportunity is offered anywhere else to directly confront possible scientific and theoretical solutions with what is currently offered in practice as the best product. This is because the best technological solutions are presented from companies of global significance at the fair every year.

It was high time the world's largest industrial fair dealt with the central issue of sustainable and long-term develop-

ment, namely with energy supply and consumption.

› What is your perception of Germany or even Europe with their technologies in the sphere of energy efficiency?

I believe that the entire breadth of German industry is oriented towards energy efficiency in the best possible way. We have a whole range of proposals which wouldn't be discussed from the perspective of energy efficiency in the

first place. Energy efficiency in such products and production processes has an "embodiment effect"; in other words, it is an embodied technical progress. The challenge posed by energy efficiency is of considerable importance in other countries as well, primarily in neighbouring European countries and Japan. In Japan the average energy efficiency is even slightly higher than in Germany. However, taking into consideration the wide range of German products, no other country is as oriented towards energy efficiency and even more so towards renewable energy technologies as the Federal Republic of Germany.

› What are the greatest challenges facing humanity in the 21st century?

Social and economic development cannot take place without energy supply. I spent eight years in Africa myself and am perfectly aware what "energy pov-



© Hannover Messe

erty” is, and how it affects people there every day. Elimination of poverty, which is a prerequisite for world peace, requires intensive cooperation in the development of sustainable energy supply structures. Suitable knowledge and technology transfer is necessary – for our own interest as well.

Apart from that, we are faced with a demographic problem. In 2050 the world population will be approximately 9 billion people. Urbanisation, energy demand, and climate changes are all closely interconnected. Urban planning is faced with serious challenges as a result. Humanity must move beyond the principles of urban life based on fossil fuels. New mobility solutions exist already and some of them have been successfully tested. In China nearly 50% of the population already live in cities. In 2030 it will be more than 60%. They have long been aware of the fact that without a sustainable alignment of pol-

itics and economy, people and environment will suffer long-term catastrophic consequences. For this reason, Chinese construction and urban projects now take into account various environmentally relevant aspects. Thereby a whole range of green construction issues are considered, such as increased application of modern thin-film solar modules or energy-saving thermal wall cladding, to name just a few examples which have also been tested and reached application stage in Germany. Their worldwide use is a decisive contribution to successful climate policy and secures jobs in Germany.

► **You have suggested a “Green New Deal” to overcome the crisis. What is this idea exactly about?**

Governments all over the world have massive economic stimulus and stability programmes in place to combat the financial and economic crisis. At the same time they have to complete the additional objective of taking effective action against climate changes and excessive exploitation of the environment. The combination of the two is referred to as a Green New Deal, like the New Deal under which President Roosevelt dealt with the recession in the USA. However, involvement in such economic stimulus programmes aimed at “killing two crises with one stone” varies considerably across national economies. South Korea is by all means the front runner here. To give another example, China’s enormous economic programme has included more than 30% of measures which meet the requirements of the New Green Deal.

Some of the “lighthouse projects” clearly stand out from the rest. Such is the case with the “Masdar-City” project in Abu Dhabi. The city for 50,000 inhabitants is supposed to become a showcase for “Green Tech” – first and foremost by being CO₂-neutral and by applying an uncompromising recycling economy with the aim of generating no waste whatsoever. This is going to be a city supplied with renewable energy of only

the highest energy efficiency. It is a pilot project and for this reason it is understandably connected with a number of open questions and problems.

The general principle is that intensive solar energy research is perhaps primarily conducted in oil- and gas-rich states of the Arabian Peninsula. So it is no coincidence that the new International Renewable Energy Agency (IRENA) has its headquarters in Abu Dhabi.

► **You are the founding director of the new Institute for Advanced Sustainability Studies (IASS). What are the main scientific objectives of IASS?**

In the first place, IASS complements the already outstanding research landscape in Potsdam, and within Germany as a whole. Its scientific priorities focus on three areas:

1. Fossil energy use without CO₂. The main question here is how to use the carbon dioxide originating from emissions in a cycle. Carbon capture and usage (CCU) rather than carbon capture and storage (CCS) is the objective.

2. Solar energy perspectives: The research should in particular focus on more intensive general methods of application of solar-thermal power plants and solar thermal energy. In Spain and the USA such solar-thermal power plants have already been established and generate electricity. The issues of energy storage and long-distance electricity transmission are closely connected with this sphere.

3. Knowledge transfer and the application of scientific progress in a democratic knowledge society: IASS will concentrate primarily on the issue of transdisciplinary research and conversion. ◀



© Hannover Messe



© DENA

Energy efficiency is a must

TEXT: STEPHAN KOHLER CHIEF EXECUTIVE OF THE DEUTSCHE ENERGIE-AGENTUR GMBH (DENA) – THE GERMAN ENERGY AGENCY

More than six billion people in the world would like to maintain or increase their living standards and financial standing. This wish is linked to a rapidly rising need for more space to live in, mobility and consumer goods. Yet the pursuit of wealth does not necessarily go hand in hand with an ever increasing consumption of energy, nor should it.

Energy efficiency can sever this bond and bring the amount of energy used down to a secure and sustainable level, and only in this way can economies grow without increasing their energy consumption at the same time. The basic idea is to cover the rising global demand for energy services in a way which is economically viable, environmentally compatible and socially responsible, and we therefore need to force the pace in the employment of innovative technologies, capital and expertise. At the same time, highly efficient supply systems must be developed which make increased and effective use of renewable energies. The energy supply of the future presents us

with far-reaching challenges. In Germany, for example, there is an urgent need for the development and implementation of new, innovative technologies for the efficient integration of renewable

sources and reduce carbon emissions. Germany does not lack in technical and economical opportunities. There are a number of ways of ensuring energy efficiency on the demand

There are many ways of improving energy efficiency in a company.

energy sources, such as electricity storage devices, and smart grids and metres. At the same time, highly efficient coal and natural gas power stations are needed for peak and intermediate-load generation to guarantee energy security, improve liquidity and market competi-

tiveness and reduce carbon emissions. Germany does not lack in technical and economical opportunities. There are a number of ways of ensuring energy efficiency on the demand side such as laws, grant programmes and market mechanisms, and the right mix is important for their success. Until now, market mechanisms have been given too little attention, although many of the efficiency measures make economic sense. Today's task is there-

fore to create energy efficiency markets in which the efficiency of a product is placed centre stage. The technologies for energy-efficient products and processes and for the use of renewable sources already exist and are often economically viable. They must now be implemented and deployed rigorously and without hesitation.

HIGH POTENTIAL AVAILABLE IN BUSINESS

There are many ways of improving energy efficiency in a company. Energy costs have become a major economic factor, yet a lot of manufacturing companies in Germany have postponed investment in energy efficiency for the time being as a result of the economic crisis. At the same time, however, a recent survey of decision makers from industry and production carried out by the Deutsche Energie-Agentur (dena) – the German Energy Agency - indicates that the crisis has actually increased the value of energy efficiency significantly for almost every third enterprise.

These companies expect electricity prices to rise and are therefore looking for ways of reducing their bills. One of the routes chosen is an increase in energy efficiency: over 60 percent of manufacturers intend to invest in this field after the crisis and the number rises to 88 percent in large companies and factories with high energy costs. Investment decisions are being based increasingly on the life cycle cost. Electricity in a compressed air system, for example, accounts for up to 90 percent of the life cycle cost, and up to 50 percent of the electricity used could be saved with a new, highly efficient system.

A particularly high energy and cost savings potential of 30 percent and more is offered by the sub-processes in production, which generally employ interdisciplinary techniques such as compressed air, pumping, conveying or ventilation systems. Yet it is often these processes which are accorded very little attention, despite the considerable savings which

can be made without any great intervention in the production process or resulting downtimes.

EXCELLING EXAMPLES

The winners of the Energy Efficiency Award show the way forward. dena has awarded this international prize totaling €30,000 to companies who have implemented outstanding projects to increase their energy efficiency every year since 2007 as part of the Initiative EnergieEffizienz and in cooperation with Deutsche Messe. The projects are presented to a wide circle of experts as a means of drawing attention to the economic viability of energy efficiency and encouraging emulation. This year's prizes will again be awarded during the World Energy Dialogue at HANNOVER MESSE.

In 2009, the first prize of €15,000 went to ebm-papst Mulfingen GmbH & Co. KG, a manufacturer of engines and fans. Brauerei Bosch GmbH & Co. KG won second prize and the chemicals division of Evonik Industries AG came third. All three companies were able to achieve higher-than-average cost savings in the production process with their efficiency projects.

The solution implemented by ebm-papst involves using the factory's thermal loads to cover all of its heating needs: heating is provided fully by waste heat generated during production. Care was taken to select state-of-the-art, energy efficient technologies when buying components, and as a result ebm-papst was able to reduce its energy costs for heating, ventilation and cooling by 91 percent or an annual €87,000. This project is ideal for other manufacturers with high thermal loads in their factories.

Brauerei Bosch used an innovative technology to make its brewing process more energy efficient, implementing a newly developed wort boiling process on an industrial scale for the first time, and thus considerably reducing the energy required to boil off unwanted flavours.



© DENA

The process is called rectification wort boiling, and is based on the principle of multiple distillation. The brewery helped to develop a new, innovative and energy-efficient technology to market readiness and at the same time reduced the energy used during wort boiling by 80 percent, or €21,000 per year. The project shows how worthwhile an improvement in energy efficiency can be, even for small and medium-sized companies. Evonik introduced an energy management system across the group which allows the sites involved to save up to 25 percent of their annual energy costs. Interdisciplinary teams of experts are an important part of the energy management system, analysing all of the energy-relevant processes and suggesting suitable efficiency measures. One such solution was to optimise the thermal post-combustion unit at the company's Münchsmünster site, reducing the cost of energy from post-combustion by more than 70 percent. This corresponds to savings of €680,000 each year. <

Brauerei Bosch used an innovative technology to make its brewing process more energy efficient, implementing a newly developed wort boiling process on an industrial scale for the first time.

ABOUT DENA

The Deutsche Energie-Agentur GmbH (dena) – the German Energy Agency – is the German competence centre for energy efficiency and renewable energies. Its manifold objectives include the rational and thus environmentally friendly production, conversion and use of energy, and the development of sustainable energy systems with a greater emphasis on renewable energy sources.
www.dena.de/en



Stephan Kohler, Chief Executive of the Deutsche Energie-Agentur GmbH

EUREKA AT HANNOVER MESSE

EUREKA challenges the increasing migration of R&D and industrial innovation to Asian and North-American countries
www.eurekanetwork.org



Hall 2, Stand A41

© escon

Dedicated to the whole Energy mix

TEXT: EUROGIA+ THE EUREKA'S CLUSTER FOR LOW-CARBON ENERGY TECHNOLOGIES

World energy demand is projected to grow by more than 50% by 2030, thereby increasing CO2 emissions accordingly, with the devastating consequences that everyone knows. The global race for cheap and secure energy sources has started.

With the shift of R&D efforts from Energy Producers towards the Technology & Service Suppliers, the European "Energy Mix" Service and Supply Industry has built-up a capacity to address new challenges as deep water reservoirs, optimisation of mature field recovery rates, non conventional hydrocarbons, migration to gas, biomass, solar, wind, hydropower, geothermal etc. A number of skilled people is needed to develop, install and operate these technologies. Without these developments it will not be possible to meet our carbon reduction goals and there will be fewer sources of energy to rely upon within our energy mix. According to the economist Jeremy Rifkin, the third industrial revolution rests on three pillars to be de-

veloped simultaneously in a completely integrated manner: renewable energy sources, energy storage technologies and intelligent energy networks. For this industry to stay competitive worldwide (with products and services being net contributors to Europe's trade balance), continued efforts are needed for a more effective integration and structuring of R&D at European level.

The availability of economical & clean energy for everyone is a vital solution for future generations to satisfy their needs while securing sustainable development. The development of new energy options cannot perform without a close link with their integration into the social world taking into account both the environment where they will be

deployed and the behaviour of the consumers who will decide whether or not to adopt the proposed innovations.

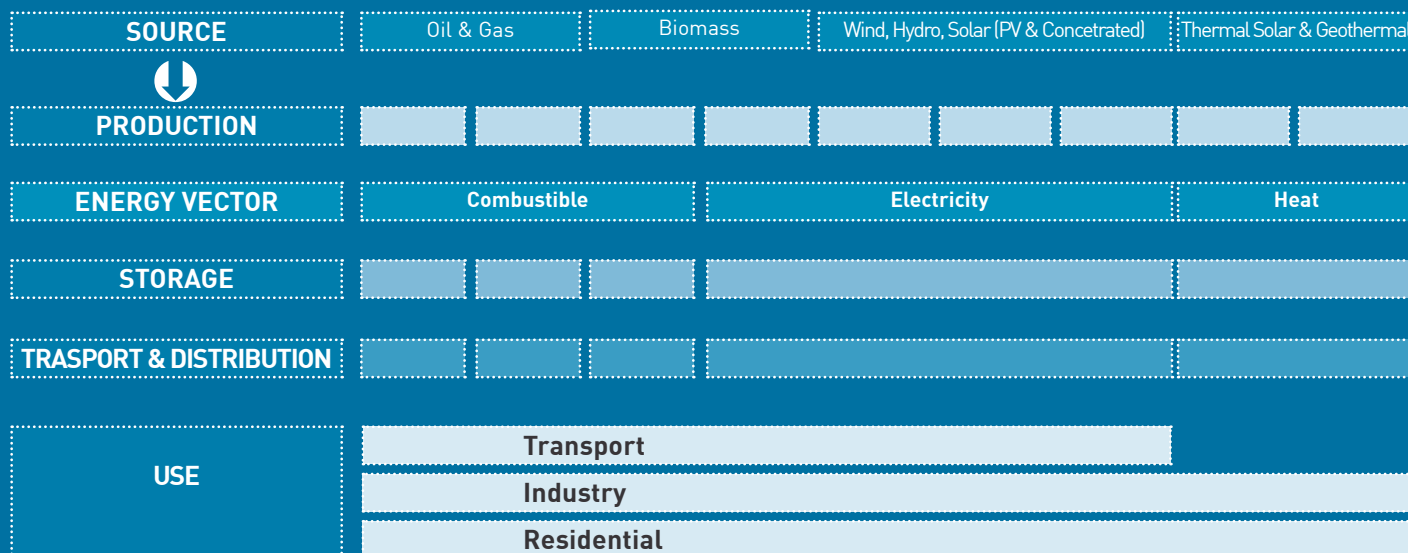
To be more efficient and to strengthen Europe's position as regards the worldwide competitiveness, it is essential to share on the one hand the management of energy resources, and on the other the skills, means and experience developed in different European sectors of energy and others.

To guarantee the future security of energy supply, R&D innovative programmes need to be launched. EUREKA, an inter-governmental initiative with flexible procedures for generating high quality, industry-led and market-oriented R&D projects, through its successful energy Cluster, EUROGIA+ is aiming to

strengthen Europe's position at developing critical technologies for an efficient, environmentally and socially responsible exploitation of Energy Mix. EUROGIA+ is a 5-year, 1-Billion Euro strategic initiative which requires the conjunction of talents and stakeholders from many horizons, industry sectors, and scientific domains.

The mission of EUROGIA+ is to mitigate the energy consumption growth by providing cleaner and safer technologies and processes to produce energy from all available resources in the energy mix, from fossil to renewable energy sources. EUROGIA+ is a network of technology providers encompassing practically all scientific and technology disciplines related to energy, which leads to cross

THE FIRST PROGRAM DEDICATED TO THE WHOLE ENERGY MIX



* Starting from identified sources (O&G, Biomass, Wind, Solar, Geothermal...), EUROGIA+ invites for industrial innovation to cover part or all of any path between the source and end-user(s) via an energy vector (combustible, electricity or heat). This will result in minimising the carbon footprint and optimising the market value of the resulting product/process or service.

fertilisation between those sectors accelerating innovation in return. EUROGIA+ is also a public/private R&D partnership aimed at accelerating investment in sustainable energy technologies. It addresses the energy mix, i.e. all types of energy from O&G to renewable sources (except nuclear).

This low carbon initiative implies to satisfy at the same time the growing world energy demand, the growing scarcity of conventional resources and a significant reduction of greenhouse gases emissions. The EUROGIA+ Cluster intends to be a strategic player of the energy transition thanks to its strong industrial network involving many key players in Europe (SMEs, public research centres, universities, international Large Enterprises, etc.). It is able to provide solutions by proposing multidisciplinary R&D innovative programmes to build and develop the future energy mix.

EUROGIA+ aims to be an answer to the Energy Mix Service and Supply Industry main objectives:

› Financial and technical risks' reduction

- › Time to market acceleration
- › Competitiveness with respect to Industry
- › Containing any potential competition from emerging economies

EUROGIA+'S EXPECTED RESULTS ARE AS FOLLOWS:

- › Contribution to Europe's economy, trade balance and employment of skilled workers as well as Universities' excellence in a wide variety of disciplines.
- › Since it concerns a diverse and geographically distributed supply chain with a large number of SMEs, this programme will produce a European-wide knowledge based community, a "knowledge factory".
- › Its community will serve as the base-ment for a co-ordinated strategy of education and training, facilitating the development of IT based learning processes and tools to support and develop the "knowledge factory".

In order to tackle the challenges of the energy mix and the technologies needed, EUROGIA+'s work programme

is based on a number of scientifically proved assumptions among which:

1. THE ENERGY MIX

- › Growing demand for energy.
- › Renewable energies are not ready to take over from fossil fuels as the dominant energy source.
- › There is still a long way to go, even if the ambitious EU target of 20% renewable energy is reached by 2020.
- › Fossil fuels will remain the main (80%) energy source for several decades.

2. TECHNOLOGIES NEEDED

Historically, major scientific developments have resulted in significant progress in energy production. Today, continuous investment in research is a must to ensure the emergence of new viable solutions for renewable energies. Energy production is only made possible thanks to the design of innovative systems based on a systemic approach. Technological breakthroughs are needed to manage conflicting requirements. It is imperative that the whole energy

sector joins efforts and starts working together towards affordable, clean, safe and viable energy production. This will require devising new and sustainable business models that will ensure the deployment of renewable energy sources. To achieve this, expertise and competencies will need to be coordinated on a large scale, as they are available in various countries and industry sectors. EUROGIA+ is designed as a tool to be used in this perspective.

EUROGIA+ aims to bring its brick to the wall by giving access to funding for technology developments and projects. It proposes a systemic approach which is mandatory to cope with the huge challenges the world is facing today to:

- › satisfy the energy demand and its continuous growth;
- › fight against climate change and reduce greenhouse gas emissions;
- › prepare for the transition from fossil fuels to renewable energies while continuing the decarbonisation of the energy chain, and ultimately migrating towards the hydrogen economy. <



© FRAUNHOFER-INSTITUTE FOR INDUSTRIAL ENGINEERING

The Electromobile City

TEXT: KAROLA RATH, FLORIAN ROTHFUSS FRAUNHOFER-INSTITUTE FOR INDUSTRIAL ENGINEERING (IAO)

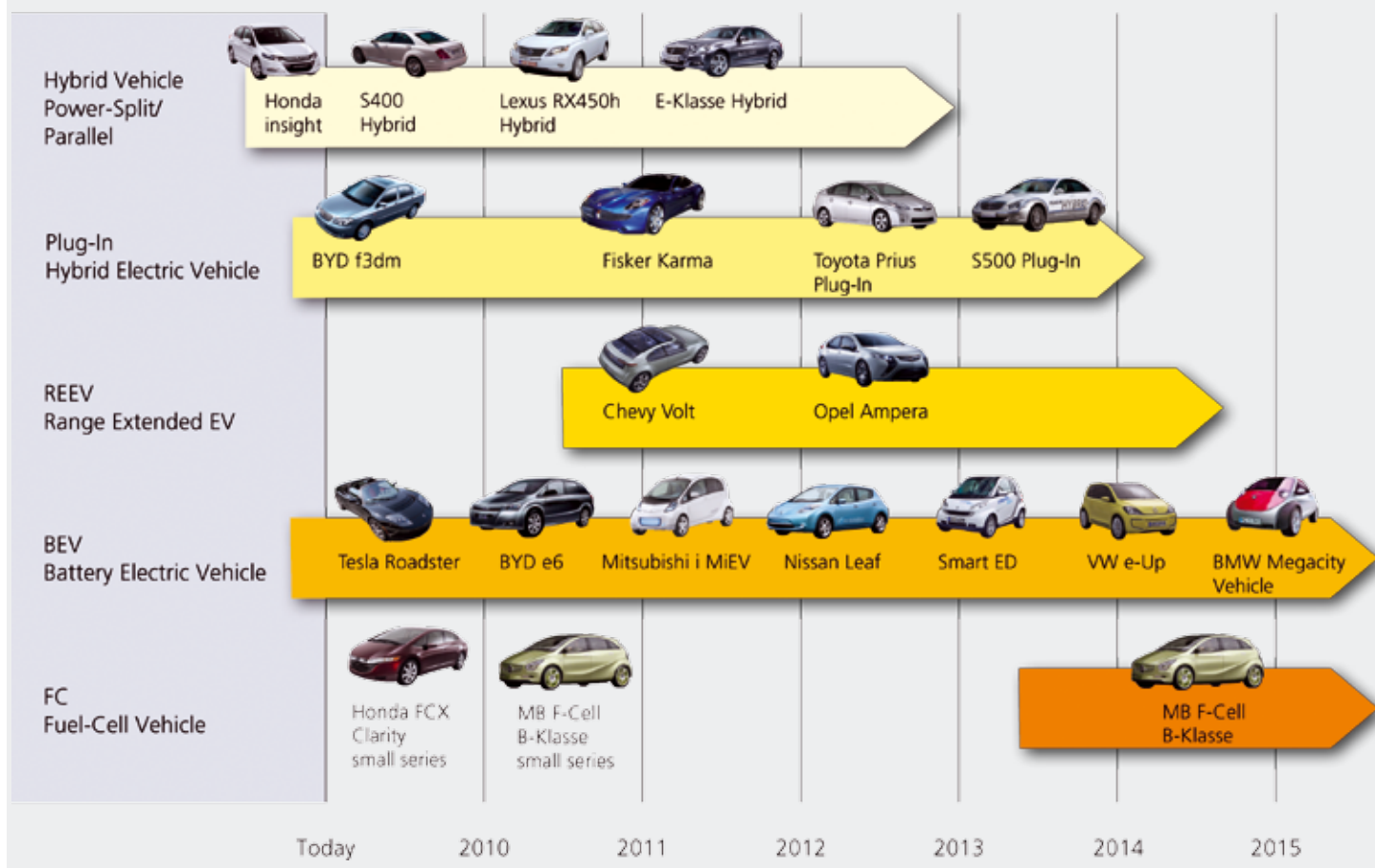
→ The greatest advantage of electromobility, namely the absence of local emission, is accompanied by a crucial disadvantage: small cruising ranges. The urban region therefore becomes the ideal use case for electromobility.

Accordingly cities have the chance to serve as true incubators for electromobility. Electrically driven vehicles will increasingly gain importance. Although in 2020 conventional combustion engine vehicles will still reach highest sales volume, other driving concepts like Hybrid Vehicles, Plug-In Hybrid Electric Vehicles, Range Extended Electric Vehicles (REEV), Battery Electric Vehicles (BEV) and Fuel Cell Vehicles (FC) will gain more and

more market share in Europe, Asia and the USA over the next years. But it is still unclear, how the different drive concepts will emerge and penetrate the market in the next years. A multitude of factors influence the attractiveness and thereby the diffusion of different electric vehicle concepts. For instance the development of the oil price, possible technological breakthrough in battery technology as well as governmental restrictions concern-

ing the CO₂-emission play a central role concerning the market diffusion of electric vehicles. The greatest advantage of electromobility - being locally emission free - is still accompanied by the crucial disadvantage of small cruising ranges. Experts therefore agree: the electromobile of the near future will be a city car. Consequently, beside the aforementioned factors, especially urban regions will play a central role concerning the

FIGURE 1: EXTRACT OF THE ANNOUNCED VEHICLE CONCEPTS OF DIFFERENT CAR MANUFACTURERS



SOURCE: STRUKTURSTUDIE BWE MOBIL, FRAUNHOFER IAO

Figure 1: The extract shows the huge number of announced electric vehicle concepts of different car manufacturers. In addition to German and Japanese projects, for instance Chinese car maker BYD has also come up with different concepts.

reasonable use of electric cars and the broad distribution of electric vehicles concepts.

So far the research concerning electromobility mainly focused on the vehicle related technology development. But beside the automotive industry also cities and municipalities, urban planners, housing societies and architects as well as energy providers and the public transportation system are confronted with the enormous change towards

electromobility. In fact electric driving concepts on one hand make demands on urban planning concepts and on the other offer a multiplicity of new possibilities concerning urban planning, which comprise infrastructure, processes, organisation and planning of a city. But how can urban planning be adjusted to encourage electromobility, so that cities do profit from emission-free mobility? The Fraunhofer-Institute for Industrial Engineering (IAO) currently works on this question in the frame of publicly funded research projects and in direct cooperation with industry and municipal partners. For further information see www.electromobile-city.com.

PEOPLE AND MOBILITY

According to the Federal Environment Agency the critical limit of respirable

dust is exceeded on 10% of the days in a year at the Neckartor in Stuttgart, furthermore 65% of the inhabitants of Stuttgart complain about the noise impact caused by traffic. Despite of all efforts to expand the public light rail system and to enhance enthusiasm of citizens to walk or go by bike the majority of around 40% of all distances – concerning the traffic study “Mobility in Germany” – is covered by noise and exhaust emission generating individual motor car traffic. This percentage remained approximately the same over the last decades. Urban and traffic planners are therefore facing the challenge of optimising the quality of life of the cities by taking into account the hardly changeable mobility needs of townspeople and commuters. Electromobile vehicle concepts now offer a great

chance for cities. No matter if pedelecs, scooters, automobiles, transporters or busses – apart from long distance load traffic, battery electric drives are nowadays tested in almost every type of vehicle. Of course also the power for the drive capacity has to be generated. As long as there is no shift towards renewable energies, electromobility will not be a CO2 neutral mobility. But for the quality of life in cities it is much more important that electromobility is already locally emission free. A city that is seriously concerned about the health and quality of life of its inhabitants inevitably has to engage in electromobility.

ELECTROMOBILITY AND CITIES

According to a 2009 survey already 20% of all cities in Germany initiated activities in the field of electromobility >

FIGURE 2: CITIES AS INCUBATORS FOR ELECTROMOBILITY



SOURCE: STRUKTURSTUDIE BWE MOBIL, FRAUNHOFER IAO

elektro
mobile
stadt

› and 50% of the cities with more than 100.000 inhabitants are active in that field. These figures are quite astonishing concerning the fact that fully electrically driven vehicles are not available in large scale production up to date.

The challenge cities are facing today is the lack of expertise concerning electric vehicle concepts.

An important issue for electromobility in cities is the planning, development and construction of a charging infrastructure. How charging stations can be integrated into the cityscape and how they can be adapted to the customer needs in an optimal way is one question addressed to the research landscape. A LED based street light integrating a charging point is one solution currently developed by the Fraunhofer IAO together with the industry partner Lic® Langmatz GmbH. An-

other high influence on the diffusion of electromobility has the integration of electric vehicles into municipal or taxi fleets. Municipal vehicles with their in most cases clearly defined application profiles and daily driven routes less

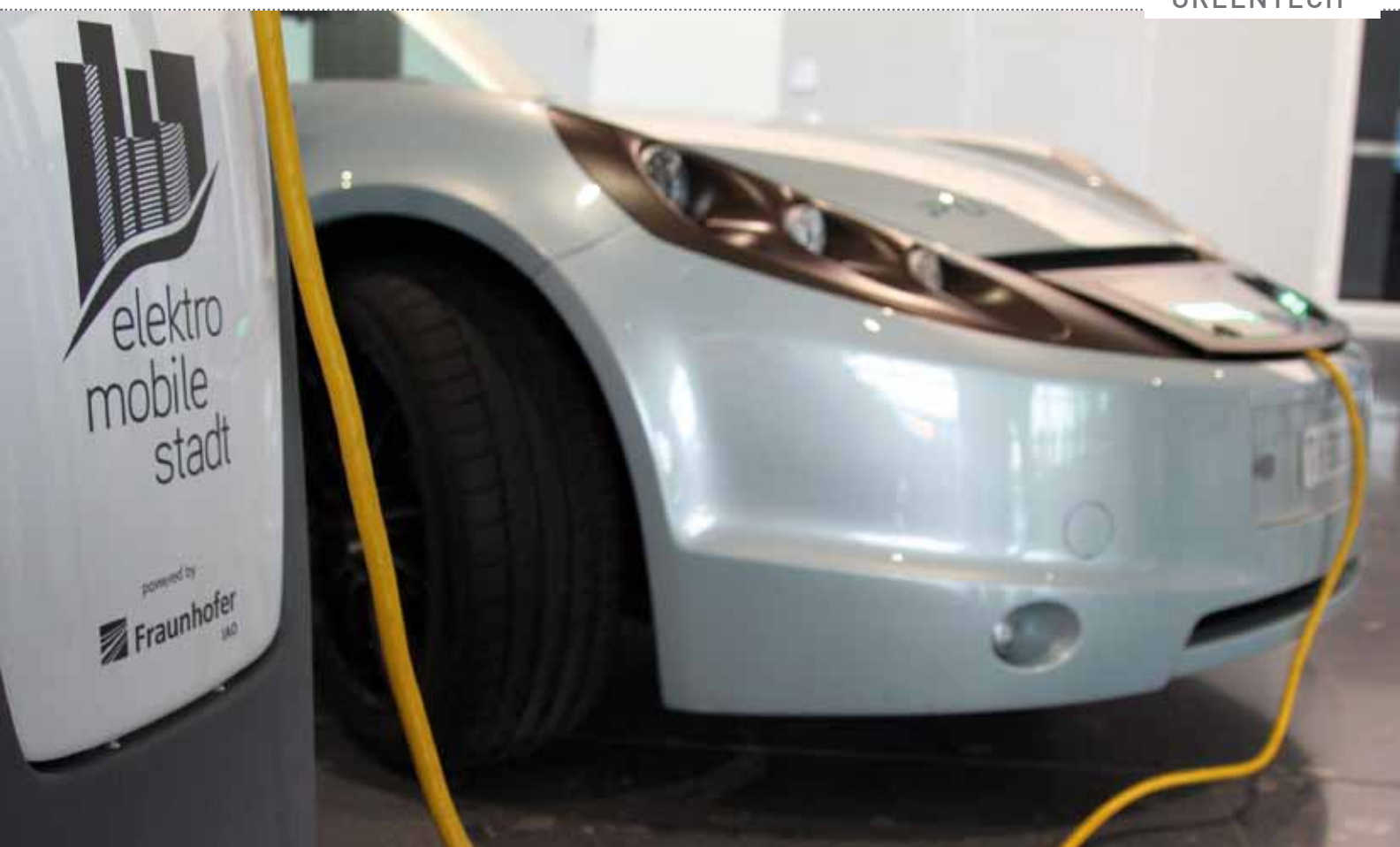
than 100 km are ideal for the performance profile of electromobile vehicles and moreover offer a great opportunity for citizens to experience electromobility in daily life.

Besides cities and local authorities also car manufacturers engage in initiatives concerning urban electromobility. For instance BMW is building a „Megacity Vehicle“, adapted to the needs of urban inhabitants. Moreover Audi just donated an architecture price concerning concepts that con-

nect mobility and city development. Audi therefore invited different architecture offices to take part at the so called „Audi Urban Future Award“ and develop concepts for the urban space and mobility of the future. In addition Daimler introduced the „Car 2 Go“ Concept in Ulm (Germany) and Austin (Texas, USA), an innovative car-sharing concept, which allows spontaneous use of cars that are spread over the whole city area. Users do can find non-occupied vehicles via internet, mobile phone or directly on the street and just pay for the distance covered. Whereas in Austin around 1.400 customers use this innovative car-sharing system, in Ulm Car 2 Go already has 17.400 customers and more than 98% of the inhabitants of Ulm know Car 2 Go.

CITIES AS INCUBATORS FOR ELECTROMOBILITY

A diffusion of the technology has to be expected in the urban texture as a result of the performance profile of electric



© FRAUNHOFER-INSTITUTE FOR INDUSTRIAL ENGINEERING

cars. Further positive trigger has to be identified in the propulsion given by the so called "Early Adopters", the first-time buyers of new technologies who do live in cities.

Besides with the high density of population a great awareness and visibility of new technologies can be reached in cities – a great influence factor concerning the acceptance of new technologies. Moreover the high density of population is also a requirement for the functioning of alternative operator models, like for instance car-sharing concepts. These sharing-concepts provide an interesting application field for electromobility – whether electromobility is integrated in the car pool or owners of electromobility are able to rent conventional cars for long distance drives. Furthermore a city offers concerted local promotion possibilities for electric vehicles, like for instance the creation of parking spaces free of charge or the permission of driving on bus lanes in the city centre.

Provided a certain market penetration especially cities will profit from electromobility. In particular congested urban areas where the trade-off between the urgent mobility need of people and goods as well as the negative impact of traffic (e.g. noise emission, pollution burden, resource and space requirements) becomes exceedingly apparent, electromobility offers great advantages. Comparing the advantages of electric vehicles, namely the reduction of respirable dust, clean city centres, the noise reduction and the local absence of CO₂, with the disadvantages of electromobility, like the small cruising range, high purchasing costs, long charging times and missing standards, it becomes clear that the environment profits more than the driver itself.

Therefore urban concepts as well as business models are needed, that become effective even after the current period of government aid.

Cities as the subsequent great profiteer consequently should be ready to serve

as true incubators for electromobility with the means available to them.

INNOVATION NETWORK "ELECTROMOBILE CITY"

The challenge cities are facing today is the lack of experience and expertise concerning electric vehicle concepts. Cities should serve as incubators of electromobility but do miss experience with electric cars as well as its potentials and limitations. For instance insufficient placement of infrastructure as well as misleading or wrong investments can lead to a loss of image and customer dissatisfaction. Also the limited availability of electric vehicles as well as the existing uncertainty concerning the question which technology alternative will penetrate the market is a challenge cities have to meet.

Therefore the Fraunhofer IAO together with Protoscar SA is going to initialize the innovation network "Electromobile City", providing a profound knowledge basis for everyone involved in the

change towards electromobility vehicle concepts and urban planning. This network addresses cities and municipalities, architects, urban as well as traffic planners, energy providers, public utility companies, providers of local light traffic systems, building societies, car sharing providers and companies of the automobile industry.

The Fraunhofer IAO and Protoscar, offering a broad experience in the field of electromobility and demonstration projects like for instance the Mendrisio "VEL-1" project, provide information in the field of infrastructure, education, equipment acquisition, business models as well as legislation concerning electric mobility to the members of the network. Interested companies are invited to join the network. <

INFO

For further information see
www.electromobile-city.com



ALIBABA AT HANNOVER MESSE

Conference: 22. April 2010, 13 - 15:00
European SME facing global challenges
Global Business & Markets, Main Stage
More Info: www.alibaba.com



Hall 27, Stand B 32

© Alibaba

Global Future of Trade

INTERVIEW: ESAD FAZLIC LOCAL GLOBAL

Trade in the 21st century has rapidly moved towards electronic commerce. Popular online trading platforms have been on the rise for the past few years and are increasingly being seen as an efficient option for conducting international procurement. David Wei, CEO of Alibaba.com, the world's biggest online B2B-marketplace, talks about the importance of the European market and Alibaba's new services for small and medium-sized enterprises.

Why should purchasers consider Alibaba as an option in doing business world wide?

For entrepreneurs and small to medium sized business owners with limited or no budget, e-commerce platforms like Alibaba.com can serve as a one-stop shop for establishing their presence on the Internet, identifying potential trading partners, accessing trade resources, and interacting with other members of the business community. We make global sourcing

available 24/7 and remove barriers of geographies and time zones.

Buyers can use Alibaba.com to view supplier storefronts and product listings in more than 40 industry categories and over 4,500 product categories by keyword searching or browsing through our online industry directory. They can also list their specific requirements as buying leads or subscribe to Trade Alert to get the most current product information matching their requests. This provides small business buyers with a chance to source customized goods and services that help make their small business dreams come true.

► **How do you see the European market and what is your strategy for Europe?**

Europe is one of Alibaba.com's top markets and a high-growth region for us. We have a very solid base of more than 1.7 million registered users in the European Union as of December 31, 2009, with about 48,000 new companies from the EU signing up every month last year.

We already have a strong group of followers in Europe but we want to further raise our brand awareness here so that more local small businesses can benefit from our e-commerce offerings. We are looking to partner with more trade show organizers, associations, chambers and government organizations so as to provide more localized services, improve the satisfaction level of our European members and expand our local business.

► **Are European SMEs as open to international e-business as the Asian or US firms are?**

Any type of traditional businesses tends to be hesitant about adopting e-commerce. We think this is no different in Europe, Asia or the US. But based on our experience, once small businesses come to understand the value of e-commerce, they will embrace this new way of doing business. One of our focuses this year is there-

fore to reach out to more small businesses through partnerships and educate them about the benefits of online sourcing and marketing.

► **Will Alibaba offer any new services, especially for European customers/buyers? What about AliEurope?**

Alibaba.com launched a new service called AliExpress Beta on our international marketplace in September 2009. It is a wholesale platform which allows people to make small bulk purchases of ready-made products from our supplier members and pay with an escrow service powered by our sister company Alipay. For buyers, this can serve as an express channel to purchase products at factory prices, while the Alipay escrow service can give them an additional level of security. This year, we will keep listening to our users' feedback to this new beta service and enhance the platform so as to increase the number of product listings and build up the user base. In addition, we will also focus on enhancing the user experience of our international marketplace and further increasing safety in trading. We won't rule out launching a platform specific to our European users in the future. When we grow the market to a certain size and if there is a need for us to spin off a platform for Europe to serve our local customers better, we will do that.

► **Will Alibaba go the same way as other platforms and organize own sourcing events or trade shows?**

Alibaba.com's strength is in facilitating global and domestic trade through the Internet, but we do also offer offline services to our members. We have a dedicated buyer service and development team that matches large companies with quality suppliers from our member base who can fulfill their sourcing needs, and we put them in touch through our offline sourcing events. To date, we have assisted more than 150 international buyers such as Wal-Mart, Home Depot and Carrefour in finding the right suppliers. We also



© Alibaba

"Alibaba.com works with trade show organizers to help them attract more visitors to their events, while giving our members additional offline marketing opportunities."

have a trade show partnership program which unites the online and offline trade communities to provide global buyers and suppliers with more opportunities to connect and trade. We have partnered with some of the world's best tradeshow organizers including Kenfair, Koelnmesse and Hannover Fairs. This program can benefit our users by giving them the best offline marketing and sourcing opportunities to complement their e-commerce efforts.

► **How can Alibaba contribute to the success of international trade fairs and events?**

Alibaba.com is the global leader in B2B e-commerce with 47 million registered users from more than 240 countries and regions on our international marketplace as of December 31, 2009. We regularly promote different

international and regional trade shows on our platform (<http://tradeshow.alibaba.com/>), and this can help trade show organizers attract more visitors from across the world.

► **Alibaba is often seen more as competitor to electronic platforms than as a partner. Do you see any future cooperation options – and what kind of?**

We see our business as complimentary to trade shows. Alibaba.com works with trade show organizers to help them attract more visitors to their events while giving our members additional offline marketing and sourcing opportunities to complement their e-commerce efforts. There are a lot of synergies between us we do not see ourselves as competition to trade show organizers or their electronic platforms. <

No signs of a credit crunch

INTERVIEW: ESAD FAZLIC LOCAL GLOBAL

► Many companies have suffered from the consequences of the economic global downturn. Dr. Bernd Laber, Divisional Board Member Corporates International of Commerzbank AG, talks on the development of Germany's export economy and the role of his bank in supporting Mittelstand* to overcome financial barriers.

*Mittelstand = small, medium and large corporates, predominantly private owned



© Commerzbank AG

► In 2009 many enterprises suffered a drastic fall in exports. Are Mittelstands companies going to recover from the crisis in 2010?

In 2009 the value of German exports fell by 180 billion euros when compared to the previous year. This is a very dramatic situation which has resulted in us no longer holding the title of the world's export champion. However, in the meantime we have again observed a slow recovery, even if it is at a low level for the time being. The Chambers of Foreign Trade are expecting German exports to grow by approximately 4 per cent in 2010 – "Made in Germany" is still a symbol of high quality. Obviously enough, all we have right now are general statistical figures for the German export economy. The situation might be completely different from the perspective

of an individual enterprise depending on its market position, line of business, and sales outlets. Nevertheless, it looks as though most enterprises are already emerging from the doldrums.

► A discussion is being held across Germany concerning reduced credit availability for industrial Mittelstand. Is it true that the credit needs of this particular commercial branch are being neglected?

Currently we cannot speak of a general credit crunch in Germany and this is an opinion shared by politicians, economists, and scientists alike. The amount of credit granted to entrepreneurs and the self-employed has been in decline since mid-2009. However, the situation is primarily caused by a lower demand for new and expansion investments re-

sulting from the overall economic situation. To give an example, last year equipment investments decreased by a fifth. This is also evident in our figures: Commerzbank opened credit lines to German corporate clients amounting to a total of 130 billion euros, which is the largest volume of credit granted to Mittelstand by a large private bank in Germany. However, some of the credit lines are not being used at the moment at all, as enterprises implement their planned investments over an extended period of time or postpone them altogether. This also shows very clearly that no general credit crunch can be observed.

► How do you find the idea of creating a Mittelstands fund to increase the equity and re-establish the credit standing of companies?

As a rule, we support all measures contributing to the revival of the small and medium-sized enterprises sector. Undoubtedly, improved capital adequacy plays an important role here. In this respect, establishing an Mittelstands fund is the right thing to do. The idea is not new, though. Apart from making outside capital available, for a number of years Commerzbank has also strengthened the capital base of those Mittelstand companies with annual sales of more than 10 million euro, and not only after the financial crisis started. This responsibility has been undertaken by one of our subsidiaries, Commerz Beteiligungsgesellschaft mbH (CBG), as a competent and economically active capital partner. At present more than 100 small and medium-sized enterprises have availed themselves of that offer, which amounts to over 500 million euros. Furthermore, since 2007 Pinova Capital has been another of our partners providing equity financing. In this way the foundation has been laid for a new Mittelstands-oriented Private Equity Fund.

► What role does the reorientation of the national hedging instruments hold for the export economy?

The German export economy is in need of reliable hedging opportunities in the form of state export credit guarantees, which were expanded in the second economic stimulus package. An example would be the possibility to reduce deductibles to 5% when covering trade credit as well as greater coverage options to secure short-term export transactions with EU or OECD clients. With regard to foreign trade promotion, export credit guarantees have demonstrably positive effects. The primary beneficiaries of export credit guarantees are small and medium-sized enterprises with nearly 2/3 of all applications being filed by companies from this sector. In order to use the wider possibilities, Commerzbank offers to German exporters relevant solutions which contribute to changing

interested potential buyers into actual clients with purchasing capacity. The case in point here is the possibility of purchasing Hermes-secured receivables without recourse, forfeiting, or a Hermes-secured buyer's credit.

► **Can we speak of a shift of export activities to high-growth markets such as India or China?**

Let me explain this with two figures: the total value of Germany's worldwide exports declined last year by 18%, while exports to China grew by 7%. The shift is in full swing and it actually started years ago. Nevertheless, at the moment only 4.5% of Germany's exports go to China. However, the tendency may continue as the potential of the Chinese market will long remain unexhausted. To this end, Commerzbank has further extended its presence in China so as to be able to effectively support German Mittelstand there. Our branches in Beijing, Hong Kong, Shanghai and Tianjin provide enterprises with a comprehensive range of products for corporate clients.

► **How and with which financial instruments does Commerzbank position itself in the respective markets?**

As a leading and repeatedly awarded Mittelstands bank, we support our clients in foreign markets with the same Mittelstands banking service model which has already successfully been applied in Germany. The coordinating function of the trusted German corporate client adviser is a cornerstone of the cross-border uniform support concept. As the central point of contact, they manage the global Client Service Teams which are used by clients worldwide. Thanks to this approach the enterprises operating abroad have a trustworthy partner, who knows as much about them and their needs as they know about worldwide markets and their specific features. The main areas of consulting expertise include, apart from payment transactions and financing, import and export as well as management of interest rate and currency risks. Tho-



© Markus Goetzke, Commerzbank AG

“The Chambers of Foreign Trade are expecting German exports to grow by approximately 4 per cent in 2010 – “Made in Germany” is still a symbol of high quality.”

rough knowledge of the market and its individual sectors, far-ranging product expertise and the ability to develop innovative financial solutions are provided as a matter of course. In addition to this we have comprehensive know-how in Corporate Finance, for example in the area of Debt & Equity Capital

Markets and M&A, and also commodity risk hedging and cash management. Within the framework of our Cross-Border-Strategy we follow one clear guiding principle, focusing exclusively on German enterprises operating abroad and on foreign enterprises which we assist on their way heading towards



© Markus Goetzke, Commerzbank AG

Commerzbank offers to German exporters relevant solutions which contribute to changing interested potential buyers into actual clients with purchasing capacity.

the German market. A German context is always required.

► **In what way can Mittelstands companies benefit from the worldwide network of Commerzbank branches?**

Local presence, of course, ranks first. Commerzbank consists of 16,000 employees working in branches, subsidiaries, associated companies and representative offices in more than 110 locations in 60 countries. Additionally, in every branch German desks are available with German-speaking corporate client advisers providing services to German Mittelstand in any given country. Not only do they have a high level of professional expertise, but they can also give answers to questions pertaining to a given foreign market, its local conditions and cultural characteristics. Furthermore, they arrange contacts with tax consultants, auditors, lawyers, and chambers of foreign trade. ◀

CONTACT

international-desk@commerzbank.com
www.commerzbank.com

Reviewing business models

TEXT: HANS GÄNG LOCAL GLOBAL

→ The credit crisis has been of an unprecedented magnitude for the past 60 years. Since the second half of 2009, credit insurer Coface has recorded a net reduction in payment defaults. For 2010 Coface foresees a very soft recovery in developed countries. CEO Jérôme Cazes argues for new transparency of rating products and for new models of credit insurance.

Credit insurer Coface has raised its world growth forecast for 2010 to 3%. Three industrialised countries (Canada, Australia and New Zealand) once again have the highest ranking, A1, the risk level they had before the crisis. The United States' A2 rating has been placed under positive watch. The Euro

zone, on the other hand, is still behind the United States, with a growth forecast reviewed downward to 0.8%.

to country, but one can see that all the driving forces are struggling in 2010. Coface makes a distinction between three types of countries:

- › The traditional major exporters (Germany, the Netherlands) generally rely on the companies investment oriented towards exports. But exports will only

on solid fundamentals, which allowed them to implement recovery policies.

"If emerging countries have nearly recovered their pre-crisis growth level, the United States show a respectable but risky recovery and the ending of the crisis is very painstaking in Europe" summarizes Jérôme Cazes, CEO of Coface. Cazes repeats his demand for a substantial reform of the European regulation scenario in which rating products should be more transparent, reliable and available also to small and medium enterprises: "This historic crisis should lead all the players to deeply review their model and that is what we intend to do for credit insurance by relying, in particular, on our expertise in rating."

Support of Coface to the insureds and the economy has resulted in a total guaranteed exposure that has been stable between the end of 2007 and the end of 2009, at €370 billion euros. In 2010, Coface intends to revise the traditional credit insurance model in-depth, in order to provide an increased service to its clients

and the whole economy, through three innovations:

- › Free access for its 30,000 insured companies to the scores of all of their customers
- › The constant measurement of the main service provided (the insurance covers), so it remains in line with the premiums paid
- › "A la carte cover" for the less good risks: for the client this offers the ability to adjust its coverages to the level of premium he is willing to pay. Cazes: "For Coface this is an opportunity to develop new and profitable revenues, and for the companies "refused" heretofore by traditional credit insurance, this improves their access to financing." <

"The economic dynamism of emerging countries rebalances world growth."

Zone, on the other hand, is still behind the United States, with a growth forecast reviewed downward to 0.8%.

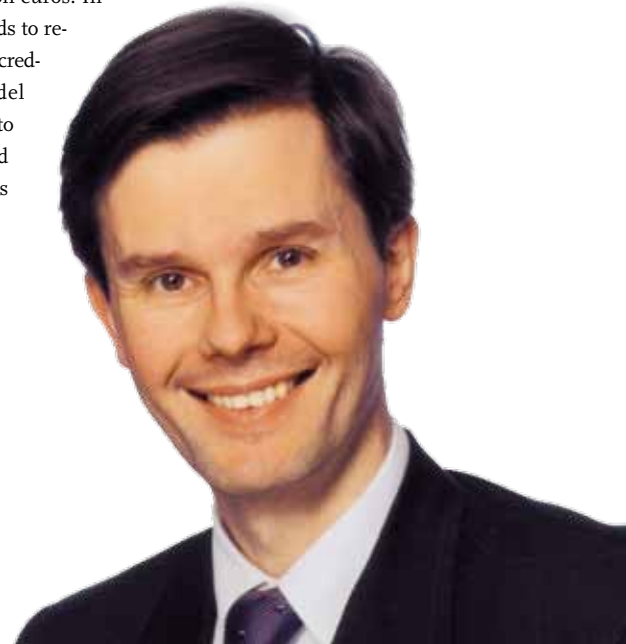
The good performance of the American economy in the 4th quarter of 2009 has led Coface to review its growth forecast upward (2.3%) and has placed the country's A2 rating under positive watch. Despite some encouraging signals (notably a recovery in exports to emerging countries), the country is still not back to its pre-crisis rating (A1). In fact, Coface fears a business slowdown during the year due to a weakening of the favourable impacts of the budget stimuli. Industrialised countries as a whole should post 1.6% growth in 2010. This growth forecast hides some major differences, notably between the United States, which accounts for 26% of the world's GDP, and the Euro Zone (21% of the world's GDP).

The activity in the Euro Zone has weakened and the recovery is more limited than elsewhere. Growth profiles there traditionally differ greatly from country

see a modest rebound, since demand amongst their European partners will not be very dynamic.

- › France and Italy are more driven by household consumption; which will only be slightly positive due to the deterioration in the labour market.
- › Lastly, for the third country profile, in Greece and Spain, the contraction of all the components of demand will continue in 2010. The main risk in these countries is that the restrictive budget policies announced will worsen the recession.

"The dynamism of emerging countries rebalances world growth" says Cazes.. As stakeholders in the world economy, emerging countries couldn't escape being affected: where companies were too heavily indebted, the growth contraction brought on credit crises. But in most cases, the emerging countries managed this crisis independently. Thus they demonstrated their ability to learn the lessons from previous crises and to rely



Sourcing Made Easy



With over 1.4 million storefronts across 42 industry categories, product sourcing for your business has never been easier.

Find out more by visiting us in Hall 27 Stand B32.



Source now at: **Alibaba.com**



© MT Energie

Complex projects and Greenfield investments in the energy sector

TEXT: JÜRGEN SEIBERTZ SENIOR MANAGER PwC

→ The global crisis has changed the operating environment by extreme short term and long term pressures. Today Managers need to focus even more on credit lines, liquidity, revenue and costs.

The energy sector, the conventional power generation, the renewable as well as the related construction & engineering branch, is affected. The uncertain economical and political situation increases the challenges investors have to face.

FUTURE TRENDS CREATE OPPORTUNITIES

But the future trends in the energy sector offer new markets and business opportunities for capital projects, and

in the long term a growing energy demand is likely. Increasing capacities and efficiency, environmental protection and e-mobility will be the matters of interest. Therefore the right management of complex projects will be the most challenging task the industry has to deal within the future.

INCREASING CHALLENGES FOR COMPLEX PROJECTS AND GREENFIELD INVESTMENTS

Large scale investments in the energy sector are characterized by a continuously increasing complexity. Complex contracts and claiming attitudes, technological challenges, multi-stakeholder and multi-supplier setups are complicating the collaboration of the business partners in capital projects. To run this kind of projects within time and budget is one of the major difficulties a professional project management needs to face. To deploy complex

projects investments on the Greenfield are often necessary. These Greenfield Investments are either required to establish local project and procurement subsidiaries or to set up fully operating entities in foreign countries serving as central hubs for further expansions. Due to the complexity a professional project management needs to consider technical and economical aspect equally. This emphasizes for example the supplier capacity for certain special materials, the availability of a skilled local workforce as well as international tax and sustainability requirements.

HOW TO BE A STEP AHEAD OF OTHERS?

The opportunities to strengthen competitive position by innovative technologies, winning strategies as well as leading business and capital project management excellence should be in the focus of the decision makers. <



© iStockphoto

PRICEWATERHOUSE COOPERS AG WPG AT HANNOVER MESSE

21. April 2010, 14:00 – 16:00
Lecture (German language):
„Aufbau von Auslands-
gesellschaften Chancen,
Risiken und Durchführung“

Jürgen Seibertz
Hall 27, Workshop room 1

PRICEWATERHOUSE COOPERS AG WPG

Moskauer Str. 19
40227 Düsseldorf, Deutschland
Fon: +49 211 981-2517
www.pwc.de



Hall 27, Stand B21



ABU DHABI

AT HANNOVER MESSE

19-23 APRIL 2010

VISIT THE ABU DHABI PAVILLION
HALL 27-D32



Corebank all over Europe

TEXT: UNICREDIT GROUP

UniCredit Group is extending its corporate finance services. Jan M. Kupfer, Managing Director, Head of International Client Management Corporate & Investment Banking (CIB), and Carlo Marini, Executive Vice President, Head of CEE CIB, talk about the strategy for CEE.



► **Though the financial crisis is said to be history, many companies still complain that they don't get loans. On the other hand, financial institutes stress that the expected credit crunch did not occur. What are the reasons for these very different points of view?**

Carlo Marini: 2009 was a truly uncommon year with a situation that nobody had experienced before. Although it is a fact that the financial crisis triggered a liquidity crisis, UniCredit has never stopped its support to corporate clients. Right, the crisis did affect product mix, and the market changed its risk appetite, in particular towards emerging economies. However, I see that as an ideal advantage for UniCredit. In fact, the deep and solid knowledge we have about CEE helps us to better assess clients' risk profiles, and that will put us in the right position to anticipate future trends in corporate banking needs.

Jan M. Kupfer: It is true that the banks have been broadly accused for holding back loans. But we have to take a differentiated look at this. First of all we're talking about different situations

base and enough risk appetite today. Given that we are entering 2010 well endowed with those two factors, our commitment to grow in the region will continue.

year for the bond markets and a high demand for transaction banking products, a trend that we expect to continue in the first half of 2010.

We are helping the client in all his cross-border activities.

in each country. Secondly we are just emerging from a heavy recession, so banks have to be prudent in risk management when granting loans. And finally we don't want to be the 'loan only' provider, but establish a broad relationship across all products with the customer. On that basis we are in fact granting loans every day throughout the entire UniCredit Network. By the way, despite the fact that investments strongly declined, credit volume in nearly every country is stable.

► **UniCredit extends the company's capital base by four billion euros. You have renounced the state help. Do you think that your institute came out of the crisis with even more strength than before?**

Kupfer: We have always been focusing on a resilient position and have been concentrating on creating sustainable long-term value. We are situated in 22 countries – we are not only active there, but we deliver a full banking network. Thus we have a strong expertise of each market. Our unique network helped us through the crisis.

► **What influence did the crisis have on the product range?**

Marini: The crisis forced clients and investors to increase efficiency. During a financial turbulence, that pushes towards 'simplicity'. Actually, demand for exotic products has declined, while we are coming back more and more to simple products. To us as a bank, therefore, the main strength is to be able to

► **What's the main support UniCredit is now offering to its clients?**

Marini: As I said before, the crisis did affect credit process and product mix. The focus is more on working capital management than on investments. Also engineering efficient processes is a key variable, because financial process management might have a crucial influence on a company. Nevertheless, this does not imply that CEE is not attractive any more for long-term investments. Some sectors such as energy or green technologies are as attractive in CEE as everywhere else in the world...

Kupfer: ... and we are helping the client in all his cross-border activities, offering local expertise and proximity combined with excellent international product strengths. ◀

2009 was an uncommon year, that nobody had experienced before.

Marini: UniCredit was already strong before the crisis, also thanks to its reliable customer base. From a CEE point of view, we believe that long-term banking opportunities are unchanged from the pre-crisis scenario, but nonetheless future winners will be those players with a robust capital

approve loans efficiently and timely. As a result, the focus is more on the process, and not on the product itself.

Kupfer: There was a clear trend of 'back to simple'. Some more sophisticated products disappeared and it is to be seen whether they will return to the market. In 2009 we saw a very strong



This interview has been reprinted by courtesy of SUCCEED Magazine (01/10) and Diabla Media.

Success in International Projects with Steinbeis Young Professionals

Qualified

You choose future members for your international project teams from a large pool of preselected high potentials.

Motivated

You benefit from highly motivated young professionals: Management Assistants who know your company and your products from scratch.

Hands-on

Management Assistants who are familiar with company- and product-specific situations adapt current knowledge to the specific needs of your enterprise.

Support for your global business:
www.steinbeis-msc.de

Turning Green

TEXT: MAGALI MENANT ECONET CHINA

China's relationship with the environment has undergone a radical transformation in recent years, led by genuine concerns over the effects of global warming, fears over energy security, and, of course, pure business.



© Bert van Dijk/flickr

INFO

Magali Menant is Head of Department Building, Energy, and Environment from econet china, the platform of the AHKs/German Industry and Commerce Greater China for the promotion of sustainability in China.

This article has been reprinted with permission granted from Business Forum China (issue 1/10).

www.bfchina.com

From the funding it receives under the Kyoto agreement to clean up its industries to the chance to compete on level terms with Western nations as a world leader in environmentally friendly technology, China sees profit in green. This new outlook therefore broadens China's nascent clean technology (cleantech) market and brings new opportunities for solution providers.

THINKING GREEN

Seeking to address some of the aforementioned issues, the government introduced a target to reduce energy intensity by 20 per cent over five years during the 11th Five-Year Plan (2006-2010). Under the 12th Five-Year Plan (2011-2015) the environment will probably receive more attention, while the focus will change from energy intensity to reducing carbon emissions. Beijing

recently committed itself to reducing emissions by 40-45 per cent per unit of gross domestic product (GDP) by 2050, although this target is not binding.

Market-based mechanisms that promote energy efficiency are increasingly playing a role in China. The government is currently debating the introduction of a carbon tax or resources tax. At the same time, three carbon trading exchanges have been established in Beijing, Tianjin, and Shanghai. Whilst they are currently still limited to the role of platforms for technology promotion and trading, they will soon function as bourses for voluntary emissions trading.

China is taking steps in the right direction; nevertheless questions remain over whether it is doing enough (fast enough) to deal with the looming environmental crisis. The central government is well aware of the necessary

path to be taken, but breaking down the goals on a local, provincial, or municipal level remains a challenge. Control systems conflict with economic growth objectives, while ensuring quality and compliance is not a short-term priority for many local leaders.

NEW INDUSTRIAL SECTORS

For now, there is room to be optimistic. One significant reason is the active participation of entrepreneurs in the cleantech industry who drive innovation. BYD Auto, an electric car maker, and Broad Air Conditioning, a leading efficient air conditioning company, are just two examples of the vast array of Chinese companies riding the green wave. China dominates the world's solar panel production, with its 400 domestic manufacturers accounting for around one third of global market share



in this sector. Successful firms are following the example of Suntech and are now planning to go public in order to raise funds for future growth.

Although the boom in cleantech has led to overcapacity in some sectors, it has led to a reduction in technology costs. This will only help to advance the industry and deliver newer cleantech solutions. Quality is still an issue that needs to be addressed, although some solar panel makers are capable of making world-class goods. The solar panel sector serves as an example where China's expertise as a mass manufacturer has led to great cost reductions and improvement of efficiency. As China continues towards its aim of becoming a globally leading cleantech lab, innovation will surely follow.

Water is one key area. By 2008, China had invested RMB 200 billion in the water sector, making it the second largest market for wastewater treatment in the world. In particular, focus has turned to efficiency in the water management sector. Solutions for energy efficiency, safety, and control, as well as economical models for urban water management are on the government's priority list.

Low-energy construction is another hot sector, offering prospects in energy ef-



© Bert van Dijk/flickr

iciency, design, and project management. The construction sector is a tough market, but the share of sustainable

duced to strengthen domestic demand. Companies in countries like Germany, where subsidies are currently being cut

By 2008, China had invested RMB 200 billion in the water sector.

buildings as a total of all new buildings should rise from its current low base of three per cent. Returning to the earlier point about requiring foreign expertise further up the value-chain, there is a growing need for know-how in project development and system integration in the solar sector. The financial crisis has hit demand for solar products (95% of which are for export), and so subsidies and support measures have been intro-

duced to strengthen domestic demand. Companies in countries like Germany, where subsidies are currently being cut

BARRIERS TO ENTRY

Before considering a move into China, it is important not to overlook market access issues. While there is a clear increase in awareness both among the government and the general public of environmental topics, the uptake

of green technologies still faces some hurdles. More expensive than conventional solutions, cleantech does not benefit from the open pricing of resources. Energy prices, for example, although they have risen in the past couple of years, are still subsidised. Furthermore, current financing models are not attuned to the needs of large up-front investment. In the case of energy saving, for example, returns are made over the long-term.

Lack of awareness of long-term benefits among investors limits the fulfilment of cleantech's potential. These pricing and financing issues, as well as further regulations and restrictions, such as provisions that demand inclusion of local parts in different cleantech products, create market barriers that restrict

China dominates the world's solar panel production, with its 400 domestic manufacturers accounting for around one third of global market share in this sector. Successful firms are following the example of Suntech and are now planning to go public in order to raise funds for future growth.

access to foreign companies. Preference given to domestic suppliers by the government also distorts actual opportunities. These issues, topped by concerns over intellectual property rights infringement, are a concern for companies entering China.

Nevertheless, improvements can be seen on this front. A requirement demanding that 70 per cent of wind turbine parts have to be sourced locally was dropped by the Chinese government following pressure from Chinese and foreign lobby groups. Whether this is a real step towards a more level playing field is still unclear, especially now that China has already nurtured its own industry. However, it is a sign of a more open market. <

From “Why China” to “Why China now”

TEXT: CHINA INVEST GEOGRAPHY

Chinese business these days means global business, affecting global markets, everywhere. Many there are the reasons in favor of “Why China”, manifold and repeated fulsomely.



Seeing the city of Hangzhou develop a Green city concept and vastly expanding measures and policies in support of the New Energy industry holds the promise of a bright future.

Now and today, with the countries opening-up process well on its way for over 30 years, China's importance as market of the future and promised land of business opportunity has become common expertise.

China and its people however, have come a long way in three decades, changing, ever new and challenging in many aspects, leaving decision makers no choice but to stay abreast of latest developments when involving in the global Chinese business, introducing the pressing question, “Why China now?”.

THE EMERGENCE OF A NEW URBAN MIDDLE CLASS

A new urban middle class has emerged, made up mostly of millions of hard working, qualified, confident, considerably well off and most importantly eager to spend young Chinese city dwellers. It is because of them for example, that China is now the biggest car market in the world, creating need and opportunity for localization to meet these new customers demands. At the same time, the higher skills of management and language, business habit and creativity are breadthwise cost decreasing as the tide of urban middle class keeps washing inland, opening whole new chapters in the sourcing and outsourcing sectors.

BUSINESSES IN CHINA ARE MOVING UP THE PRODUCTION VALUE CHAIN

China, the work bench of the world, is positively moving up the production value chain. Here as well, new sourcing

and outsourcing prospects arise. A growing local up-chain market has emerged in China itself, and it is advisable to foreign companies to keep a close eye on it. Along with the high-value industrial sectors, matching framework policies and supporting institutions are shaping and fine tuning, as for example joint German-Chinese education projects aimed specifically at the Precision Mechanics industry in Taicang.

LIFE AND WORK STYLE CHOICES BECOME PLENTIFUL, EVEN IN REMOTE PLACES

A German town in Taicang, the ancient city of Hangzhou as Chinese “heaven on earth”, a thriving industrial center like Tangshan, life and work style choices in China are increasingly plentiful, attracting top personal and specialists to areas formerly only known to the real China Hands. Due to ever better quality at lower cost, general business and private transportation is surging as well. The opening-up has reached the remotest places, raising living standard everywhere and creating business opportunities in pleasant and socially stable environments.

GROWING SERVICE ORIENTATION AND INTERNATIONAL BUSINESS HABIT OF CHINESE COMPANIES

Chinese companies are extensively experiencing international business habits and increasingly focus on service as key factor, igniting a rapid development of the service sector, with as of yet many openings to be filled. The growing exposure of Chinese companies to interna-

tional markets is a strong stream-lining force in itself, improving levels of service and raising supplier quality. Even branches of the Chinese government are increasingly service aware and service oriented, creating information platforms such as Hangzhou's www.invest-in-hangzhou.gov.cn website.

THE PRESSURE TO INNOVATE AS ENGINES THAT BE OF INNOVATION

Even in China, the need to innovate has become a crucial necessity in order to stay competitive, serving as powerful innovation engine. Hard innovation of which the likes of sprouting science





© China Invest Geography

CHINA INVEST GEOGRAPHY AT HANNOVER MESSE

21. April 2010, 13:00 –15:00
New Energy in Hangzhou

Place to go for the New Energy
industry in China
Convention Center, Room 11

21. April 2010, 14:00–16:00
Precision Mechanics in Taicang:
Exclusive Address for the
Precision Mechanics industry
in China
Convention Center, Room 17

21. April 2010, 12:30–14:30
Equipment Manufacturing in
Taicang: Clustering the Equip-
ment Manufacturing industry
in China
Hall 27, GBM Dome 2

21. April 2010, 15:00–17:00
Automotive Supply in Hangzhou
First choice of the Automotive
Supply industry in China
Convention Center, Room 11

In China the need to innovate has become a crucial necessity in order to stay competitive.

centers everywhere and high numbers of newly graduated engineers are ample prove is in high time just the same as soft innovation. More proficient macro and micro management processes, industry clustering and the creation of favorable hot spots for many industries are just the beginning. Seeing the city of Hangzhou develop a Green city concept and vastly expanding measures and poli-

cies in support of the New Energy industry holds the promise of a bright future.

LONG-TERM APPROACH FOCUSING ON A SECURE INVESTMENT ENVIRONMENT

In the formerly centralized state of China, regional and local governments are increasingly taking steps to fine tune their own development strategies, cre-

ating industry-specific pockets with tailor-made advantages all over the country. At the same time the vast amounts spend on economic support in the wake of the global crisis, prevented a significant slowdown in growth. Government branches on all levels stay much in favor of investment and are keeping up supporting measures. Favored industries policies and a strong positive investment commitment in cities like Hangzhou, Taicang and Tangshan are outstanding examples.

As usually in China, all these points are opportunity as well as challenge and need to be addressed carefully. With the right approach and positive think-

ing however, they are the recipe of fantastic prospects to be found in answering the question "Why China now". <

CHINA INVEST GEOGRAPHY

Xinzhong Street 68
100027 Beijing, China
Fon: +86 10 6551-2969
Fax: +86 10 6551-1169
registration@thomasconsultant.net
www.investgeography.com.



Hall 27, Stand A32

Ras Al Khaimah – An ideal Investment Destination

TEXT: RAK INVESTMENT AUTHORITY

→ RAK Investment Authority-Gateway to Unlimited Business Opportunities, By Choice.

RAK INVESTMENT AUTHORITY AT HANNOVER MESSE

20. April 2010, 10:00 – 12:00
Gateway to Investing in
Ras Al Khaimah, UAE

RAK Investment Authority
Hall 27, Stand A06,
Workshop room 1



Dr. Massaad, CEO of RAKIA

TRIVIA ON RAS AL-KHAIMAH (25°47'N 55°57'E)

(pronounced rās al-Khaymah, literally „The Top of the Tent“), formerly known as Julfar, is the fourth largest emirate of the seven emirates that form the United Arab Emirates (UAE), to the southwest of the Arabian Gulf. It covers an area of approximately 656 square miles (1700 km²). The emirate is ruled by HH. Sheikh Saqr bin Mohammad al-Qassimi and the crown prince and deputy ruler is HH. Sheikh Saud bin Saqr al-Qassimi.

Jazeera Al Hamra
Ras Al Khaimah, AE
Telefon: +971 7206 8666
Fax: +971 7243 4464
info@rakinvestmentauthority.com
www.rak-ia.com



Hall 27, Stand D31

RAKIA INDUSTRIAL PARK

Free Zone and Non-Free Zone

In the year 2005 the Government of Ras Al Khaimah formed RAK Investment Authority with a mandate to ameliorate the economic and infrastructural condition of the emirate. After 4 years of formation RAKIA, which is the popular acronym for RAK Investment Authority, has done admirably well not only in attracting much needed FDI into the country but has also developed the infrastructure and the lifestyle in Ras Al Khaimah. Recently, the Government of Ras Al Khaimah and Horasis, an International Swiss Organisation from Geneva jointly announced in a recent press conference that “The Global Arab Business Meeting” will be held in Ras Al Khaimah between 26th -27th September 2010 and that RAKIA will co-host this august gathering of global business leaders. Dr. Khater Massaad,

CEO of RAK Investment Authority said that “The Global Arab Business Meeting” aims to be the foremost annual gathering of Arab business leaders and their global counterparts. The meeting shall help to establish the rise of companies from the Arab world to global prominence. The event is open to CEOs of the world's leading companies.

RAKIA is a one stop shop for all the investor needs providing statutory support like issue of licenses, assistance in company formation, project approvals, investor's visa, design approvals & construction permits, occupancy certificates etc. Among the myriad of advantages which the foreign investors avail of are full ownership of their businesses and a tax free haven apart from duty exemptions. Other key benefits offered to investors are 100 per cent capital and profit re-

patriation; easy availability of labour; easy licensing procedures; excellent port facilities; and absence of foreign exchange controls, trade barriers and quotas.

RAKIA offers excellent terms for leasing, low cost of operations, favorable business environment, friendly government policies and high infrastructure quality has brought the Financial Times Business Group to name through its extensive benchmarking studies titled RAK the ‘Best Foreign Direct Investment destination in the Middle East’ for 2009.

RAKIA has been operating and managing free and industrial zones in Ras Al Khaimah With its success in attracting very large conglomerates from around the world, RAKIA has undertaken the development of around 25 million m2 of Industrial land in Al Ghail area of

Ras Al Khaimah. RAKIA has already licensed over 220 manufacturing companies in Al Ghail Industrial Park and is self sufficient with a the setting up of a captive power plant. The strategy of RAKIA has been to not only attract sustainable industries to RAK but also offer investment advisory services and equity participation on selected projects. This has resulted in an atmosphere of trust among investors and generated a solid network of opportunities. <

Seminar New Energy in Hangzhou

Place to go for the New Energy industry
in China

**Hannover Messe 2010
Global Business & Markets
April 21, 2010
13:00 – 15:00 o'clock
Convention Center
Room 11**



INVEST IN
HANGZHOU



China Invest Geography
www.investgeography.com



Seminar Precision Mechanics in Taicang

Exclusive Address for the Precision Mechanics industry
in China

**Hannover Messe 2010
Global Business & Markets
April 21, 2010
14:00 – 16:00 o'clock
Convention Center
Room 17**



INVEST
IN TAICANG



China Invest Geography
www.investgeography.com



Seminar Equipment Manufacturing in Tangshan

Clustering the Equipment Manufacturing industry
in China

**Hannover Messe 2010
Global Business & Markets
April 21, 2010
12:30 – 14:30 o'clock
Hall 27
GBM Dome 2**



China Invest Geography
www.investgeography.com



Seminar Automotive Supply in Hangzhou

First choice of the Automotive Supply industry
in China

**Hannover Messe 2010
Global Business & Markets
April 21, 2010
15:00 – 17:00 o'clock
Convention Center
Room 11**



INVEST IN
HANGZHOU



China Invest Geography
www.investgeography.com



China Invest Geography

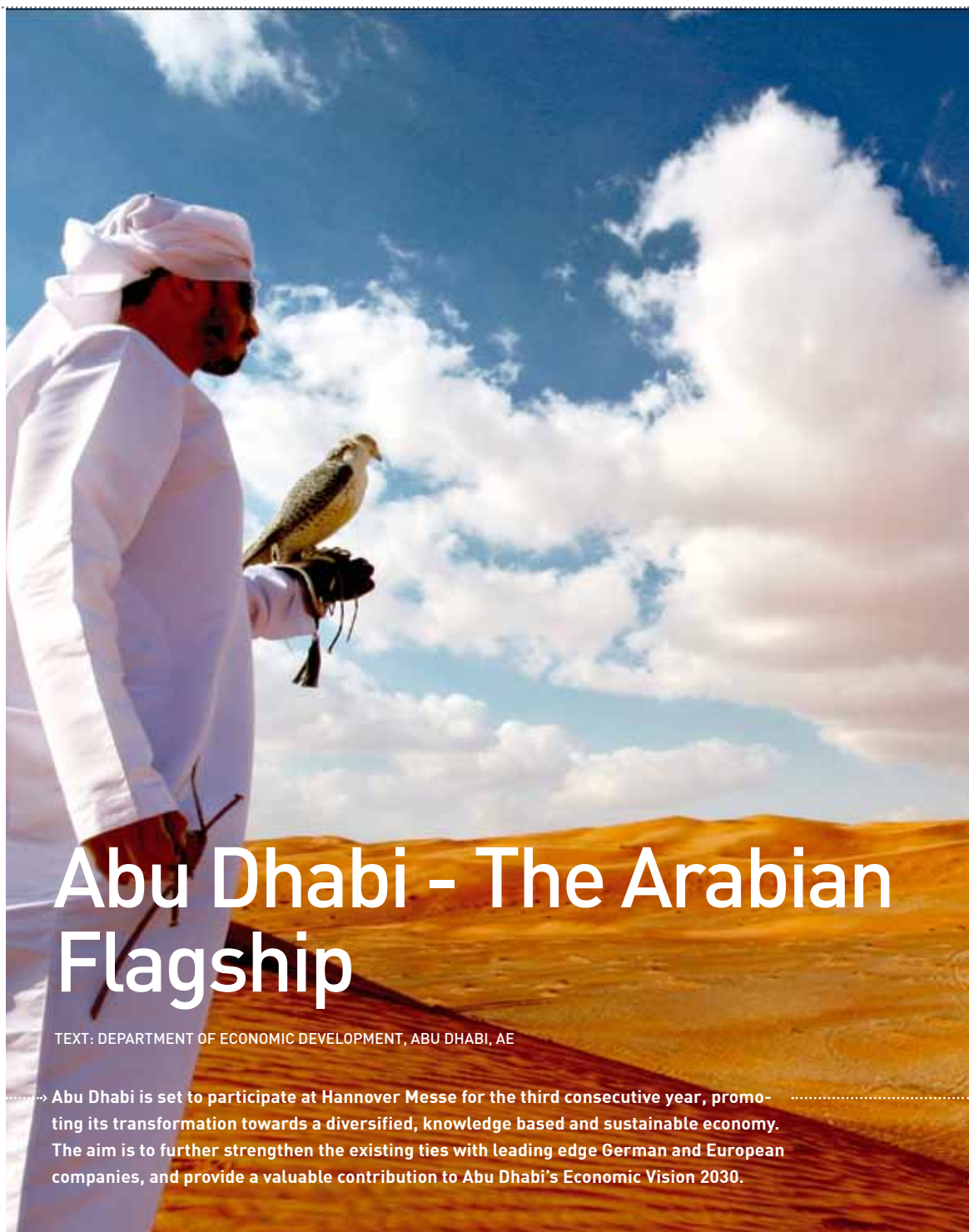
www.investgeography.com

CIG International Media Company (Beijing) Ltd.
Julong Building 3rd Floor B02, Xinzhong Street 68
Beijing 100027, China
Tel: +86 106551 2969
Fax: +86 106551 1169
Email: registration@thomasconsultant.net
Web: www.investgeography.com

Under the leadership of His Highness Sheikh Khalifa bin Zayed Al Nahyan, the Abu Dhabi Economic Vision 2030 adopts relevant measures to ensure economic stability and sustainable development through a diversification strategy into key sectors including energy, chemicals, metals and mining, aerospace, healthcare and pharmaceuticals, tourism, logistics and transport, financial services, media and education.

The UAE is Germany's most important trading partner in the Arab world, and in the last 4 years German exports to the UAE have more than doubled, consisting mainly of machinery, electrical equipment as well as chemical products and energy technology.

In 2009, Abu Dhabi made significant investments in Germany including Daimler, Ferrostaal, Globalfoundries in Dresden, and the photovoltaic sector in Thuringia, in line with its economic diversification strategy. Today more than 900 German companies are currently investing and operating in the UAE, predominantly in petrochemicals, basic industries, renewable energy, engineering, service, pharmaceutical industries and health sectors. Due to the success of Abu Dhabi's participation at Hannover Messe in 2008 and 2009, the Government of Abu Dhabi, led by the Department of Economic Development, has brought together the most prominent Abu Dhabi institutions to showcase the Emirate, and present the many opportunities offered by the current economic development. These include the Abu Dhabi Airport Company, Abu Dhabi Basic Industries Company, Abu Dhabi Chamber of Commerce and Industry, Abu Dhabi Council for Economic Development,



Abu Dhabi - The Arabian Flagship

TEXT: DEPARTMENT OF ECONOMIC DEVELOPMENT, ABU DHABI, AE

Abu Dhabi is set to participate at Hannover Messe for the third consecutive year, promoting its transformation towards a diversified, knowledge based and sustainable economy. The aim is to further strengthen the existing ties with leading edge German and European companies, and provide a valuable contribution to Abu Dhabi's Economic Vision 2030.

Abu Dhabi sees Hannover Messe as an unrivalled opportunity to enhance trade relationships with Europe, in particular Germany.

opment, Abu Dhabi Food Control Authority, Abu Dhabi Tourism Authority, Abu Dhabi National Oil Company, Department of Economic Development, General Holding Corporation, MASDAR, Western Region Development Council and Zones Corp.

The path to 2030 is guided by a succession of five-year plans, the first of which will outline strategies to achieve economic diversification and an em-



© DEPARTMENT OF ECONOMIC DEVELOPMENT, ABU DHABI, AE

powered, educated private sector. This will enable Abu Dhabi's economy to be less vulnerable to oil price volatility, by diversifying sources of revenue and offering better opportunities to its citizens and residents. To support this diversification strategy, Abu Dhabi is making significant investments in infrastructure, including a major new port and industrial zone at Taweelah, the expansion of Abu Dhabi Interna-

tional Airport, and the establishment of industrial cities and special economic zones to attract manufacturing operations.

The Government of Abu Dhabi is fully dedicated to global economic integration. More than ever, a healthy global economy is paramount to the success of any individual country, and it is no longer possible for any nation to live and prosper in isolation, irrespective of



© Fotos: DEPARTMENT OF ECONOMIC DEVELOPMENT, ABU DHABI, AE

Abu Dhabi continues to work towards greater global integration through increased international partnerships, a larger volume of non-oil exports and a greater collaboration with international companies and investors.

its capabilities and resources. For this reason, Abu Dhabi continues to work towards greater global integration through increased international partnerships, a larger volume of non-oil exports and a greater collaboration with international companies and investors. This is a year for looking to the future, and Abu Dhabi sees Hannover Messe as an unrivalled opportunity to enhance trade relationships with Europe, in particular Germany, showcasing the achievements so far, and forging business partnerships that directly assist in the transformation of Abu Dhabi's economy through exchange of capital, technology, expertise and technical knowledge. <

ABU DHABI AT HANNOVER MESSE

Department of Economic Development Abu Dhabi, United Arab Emirates

Kate Doherty
Salam Street 12,
Abu Dhabi,
United Arab Emirates
Phone +49 511 896 93600
(press office on stand)
kate@fifthring.com
www.adeconomy.ae



Hall: 27, Stand: D32

GobizKorea

TEXT: GOBIZKOREA

GoBizKOREA publishes information on high-quality products and provides the manufacturer matching service to foreign buyers in search of reliable business partners in Korea.

GobizKorea (www.gobizkorea.com) is the best way to access business partners in Korea.

THE MAIN 2 SERVICES ARE AS FOLLOWING.

1. BMS (Business Matching Service): The best way to find reliable Korean manufacturers and suppliers absolutely free.

2. VAP (Visitor Assistance Program): A program to support buyer business trips in Korea.

GobizKorea was created and is operated by two Korean government agencies. The Small and Medium Business Administration (SMBA) and Small & medium Business Corporation (SBC). We are not a private enterprise for individual profit.

SMBA and SBC are dedicated to developing small and medium sized enterprises so that they become dynamic economic entities both domestically and internationally. If you want to meet good Korean companies and partners, please approach to GobizKorea www.gobizkorea.com.

All of our staff will fully support you. <

GOBIZKOREA AT HANNOVER MESSE

Contact point:

Robin Lim, Director
robin@gobizkorea.com
Gemma Seo, Manager
ysseo@gobizkorea.com



Hall: 27, Stand: B17

Asien ändert schon wieder alles

sourcing_asia

Magazin für Markteintritt, Beschaffung und Produktion.

Nach der Krise erst recht: Die aufstrebenden Industriestandorte Asiens sind aus den Strategien deutscher Unternehmen nicht mehr wegzudenken: sourcing_asia informiert über die neuesten Entwicklungen in Asien und liefert Know-how für Markteintritt, Beschaffung und Produktion.



Jetzt abonnieren! www.sourcing-asia.de

Know-how for your international business

▼ **sourcing_asia**

Magazine for Procurement,
Manufacturing and Cooperation
[Magazine, 52 pages, German, € 15,00]

▼ **Of Tigers and India**

An Offshoring Diary
[Book, 126 pages, English/German, € 16,95]

▼ **consulting.world**

From Ideas to Reality
[Magazine, 52 pages, English, € 9,00]

▼ **auto.world**

In Cooperation with VDA
[Magazine, 52 pages, English, € 12,00]

▼ **Business Baden-Württemberg**

Where Ideas work
[Magazine, 90 pages, English, € 5,00]

▼ **InterGest City Guide**

Travel guide to international business metropolises
[Booklet, 128 pages, English, € 9,80]

▼ **Global Business Magazine**

Heading for Export Success
[Magazine, 76 pages, English, € 5,00]

▼ **Niedersachsen Global**

Magazine for Business and Technology
[Magazine, 68 pages, English, € 7,00]

Order Now

Books and
Magazines at
www.localglobal.de/shop
or your local
Bookstore.



local global
Publishing & Conferences

local global GmbH

Marienstraße 5
70178 Stuttgart
Tel.: +49 711 22 55 88 -24
www.localglobal.de



A vision for SME's internationalization

INTERVIEW: HANS GÄNG LOCAL GLOBAL

B2fair – the matchmaking of HANNOVER MESSE is always finding more acceptance among exhibitors and visitors of Hannover Messe. An interview with Sabrina Sagromola of Luxembourg Chamber of Commerce and Jürgen Schäfer of Handwerk International Baden-Württemberg, the driving forces behind one of the most inspiring success stories of HANNOVER MESSE.

› **Being not only present in Hall 27 and Global Business & Markets, but also at other halls and areas, how does this enlarge the reach and the service you can provide for participants?**

Sabrina Sagromola: This year b2fair is expecting to have a whopping number of 370-400 participants. b2fair's association with a wide range of bilateral Italian chambers of commerce in all over Europe has contributed to the large number of participants. We have introduced 8 satellite information centres which are strategically placed at the exhibition. This augmentation in information points is the result of our positioning strategy formulated by the b2fair co-ordination unit to enhance its reach and attract attention of the companies participating in the HANNOVER MESSE. These information points are organised in association and with the support of our partners from Italy, Belgium, Luxembourg, Baden-Württemberg and NRW.

› **SMEs are the backbone of employment in EU. What is the contribution of b2fair to find new growth opportunities on international markets?**

Jürgen Schäfer: SMEs account for a large percentage of the employment in EU and contribute as a significant driving force to the competitiveness of our European economy. The aim of b2fair is to stimulate development of SMEs as it fosters internationalisation amongst SMEs through its unique matchmaking process. With 7 years of rich experience in internationalisation,

we help enterprises formulate their global expansion strategies and serve and assist them in this process.

› **b2fair is supported by an always wider network of European and international institutions. What is the reason for the success of your network of networks concept?**

Sabrina Sagromola: Over the last decade, the SME sector has witnessed the need to go global, to expand markets especially in industries where markets saturate fast. Therefore, governments all across the world especially within EU are focusing their attention on the development of policy measures aimed at both new and established private SMEs and to encourage greater international competitiveness. With this vision we started this concept in 2004 to encourage the international development of the SME sector in EU. Our innovative concept which is the combination of two marketing tools 'matchmaking' coupled with 'trade fairs' attracted attention and generated great amount of interest amongst our target audience.

› **Are there any special events where one can learn better the spirit and the potential of the b2fair network?**

Jürgen Schäfer: To elaborate on b2fair's potential, b2fair has been awarded as one of 365 "Selected Landmarks 2010" for its contribution to the development of the economy. Every year 'Germany – Land of Ideas' under the patronage of Germany's federal President Horst Köhler, selects emi-

nent projects that demonstrate Germany's potential as a place of innovation.

Sabrina Sagromola: Another important development of the b2fair worth noting is the organisation of b2fair @ The World Expo Shanghai. b2fair's grand success in the European regions and the increasing demand for

the matchmaking process has contributed to this development. b2fair Shanghai 2010 will be a multi-sectoral event and is expecting to leverage the multi-national representation from 200 countries to organise one of the largest matchmaking events ever organised so far. <



© Hannover Messe

Plattform für den Dialog der Unternehmen

Italien ist im Jahr 2010 zum ersten Mal Partnerland der weltweit größten Industriemesse, der Hannover Messe. Diese Partnerschaft bringt eine lange enge wirtschaftliche Verbundenheit beider Länder zum Ausdruck. Deutschland und Italien sind füreinander trotz des Krisenjahres 2009 unverändert sehr wichtige Wirtschaftspartner. Deutschland ist für Italien das wichtigste Import- und Exportland. 2009 gingen rund 13 % der italienischen Exporte nach Deutschland, während 16 % der Importe Italiens aus Deutschland kamen.

Deutschland und Italien verbindet darüber hinaus eine ähnliche Wirtschaftsstruktur mit vielen kleinen und mittleren Unternehmen, gerade im Industriebereich. Beide Länder haben eine breite industrielle Basis. Der Anteil der Be-

ausgezeichnete Gelegenheit, die Wirtschaftsbeziehungen unserer beiden Länder weiter zu stärken.

Italien, nach Deutschland der zweitgrößte Industrieproduzent Europas, wird auf der Hannover Messe unter dem Motto "Sustainable Mobility" seine Innovationskraft auf dem Gebiet der nachhaltigen Mobilität präsentieren. Die Hannover Messe widmet sich schon lange Mobilitätstechnologien und wird diese Aktivitäten 2010 in der neuen internationalen Leitmesse "MobiliTec" bündeln.

Präsentiert werden Lösungen, die Nachhaltigkeit und Energieeffizienz verbessern helfen. Ausstellungsschwerpunkte werden hybride und elektrische Antriebe, mobile Energiespeicher sowie alternative Kraft- und Brennstoffe bis hin zu ganz-



Rainer Brüderle Bundesminister für Wirtschaft und Technologie

Mal stattfinden World Energy Dialogue und dürften gerade auch italienische Unternehmen besonders interessieren: Der Bedarf Italiens für erneuerbare Energien und Produkte rund um die Energieeffizienz ist groß. Italien gilt hier in Europa als einer der Märkte mit dem größten Wachstumspotential – und gerade auf diesem Gebiet haben Deutschlands Unternehmen viel zu bieten. Italien ist traditionell die größte Ausstellernation auf deutschen Messen. In den letzten Jahren präsentierten über 11.000 italienische Unternehmen ihre Produkte in Deutschland. Zum Vergleich: Aus England, Frankreich oder den USA kamen rund 5.000 Aussteller. Auch auf der Hannover Messe ist die Präsenz der italienischen Unternehmen jedes Jahr

die stärkste internationale Beteiligung. Sie leisten so einen entscheidenden Beitrag zum internationalen Erfolg der Veranstaltung.

Die Hannover Messe wird daher auch 2010 für alle teilnehmenden Firmen eine hervorragende Plattform für den Informationsaustausch, den Markteinstieg und die Vertiefung der internationalen Wirtschaftskontakte sein.

Hierfür wünsche ich allen Unternehmen viel Erfolg! <

Rainer Brüderle
Bundesminister für Wirtschaft und Technologie

Deutschland und Italien verbindet eine ähnliche Wirtschaftsstruktur, mit vielen kleinen und mittleren Industrieunternehmen.

schäftigten in der verarbeitenden Industrie liegt sowohl in Deutschland als auch in Italien bei 20 %, die Bruttowertschöpfung des Sektors in beiden Staaten bei 25 %. Die Hannover Messe bietet eine

heitlichen Mobilitätstechnologielösungen sein. Nachhaltige Mobilität hängt eng mit den Themen erneuerbare Energien und Energieeffizienz zusammen. Sie stehen im Fokus des 2010 nun bereits zum fünften

Ihr Wegweiser ins Auslandsgeschäft

www.gtai.de

Germany Trade & Invest bietet Ihnen professionell
recherchierte Informationen für über 120 Länder.

Mit aktuellen Marktanalysen und Branchenberichten erhalten Sie Fachwissen
für Ihren Erfolg im Auslandsgeschäft. Zudem enthalten unsere Datenbanken
aktuelle Informationen zu Rechts- und Zollfragen, eine Vielzahl internationaler
Ausschreibungen sowie Projektinformationen.

Besuchen Sie uns im Internet unter **www.gtai.de**

Germany Trade and Invest

Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH

Agrippastraße 87-93 • 50676 Köln

Tel: +49 (0)221 2057-0 • Fax: +49 (0)221 2057-212

Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie und vom
Beauftragten der Bundesregierung für die neuen Bundesländer aufgrund eines
Beschlusses des Deutschen Bundestages.



**GERMANY
TRADE & INVEST**



Exportaufschwung durch Messegeschäft

GERMANY TRADE AND INVEST

Gesellschaft für
Außenwirtschaft und
Standortmarketing
mbH

Agrippastrasse 87-93
50676 Köln
Telefon: 0221/2057-0
Fax: 0221/2057-212
trade@gtai.de
www.gtai.de

Das Wachstum der deutschen Wirtschaft wird 2010 maßgeblich vom Außenhandel getragen. Gemäß dem Jahreswirtschaftsbericht des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie wird mit einem Wachstum der deutschen Ausfuhren von 5,1 Prozent gerechnet. Im Visier der Wirtschaft, sind dabei EU-Märkte, insbesondere seitens der kleinen und mittleren Unternehmen, aber auch Länder wie die USA, Südafrika, die Volksrepublik China und Japan. Diese stehen im Mittelpunkt besonderer Veranstaltungen während der Hannover Messe.

Partnerland der Hannover Messe ist Italien, das seit einigen Jahren zu den am stärksten auf der Messe vertretenen Ausstellernationen gehört. Als siebtgrößte Volkswirtschaft der Welt hat das Land trotz Wirtschafts- und Finanzkrise seinen Platz als fünftwichtigster Handelspartner in der Ausfuhr Deutschlands behalten. Initiativen und Projekte, mit denen Italien auf die Herausforderungen der Zeit reagieren will, werden im Rahmen der Messe ausführlich vorgestellt. Bedarf hat Italien vor allem in den Bereichen der Medizintechnik, Erneuerbare Energien oder der Abfall- und Recyclingtechnik. Deutsche Unternehmen gehören in diesen Branchen zu den Marktführern. Während bereits zahlreiche Geschäftsmöglichkeiten im Norden Italiens wahrgenommen werden, eröffnen sich neue Chancen vor allem in Mittel- und Süditalien. Der hohe Anteil von KMU und das Arbeiten im Rahmen von Industrieclustern - im weltweiten Ranking des Davoser Weltwirtschaftsforums liegt Italien in dieser Kategorie an dritter Stelle -, kommt deutschen Unternehmen entgegen. Grenzüberschreitende europäische Energie-Projekte sowie Lösungen



Michael Pfeiffer Geschäftsführer, Germany Trade and Invest - Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH

Das Wachstum der deutschen Wirtschaft wird 2010 maßgeblich vom Außenhandel getragen.

für die zukünftige Mobilität stehen im Vordergrund. Zudem wollen die Regierungen Deutschlands und Italiens die Messe nutzen, um den Technologie- und Industriekooperationen beider Länder neue Impulse zu geben.

Nutzen Sie die Möglichkeiten der diesjährigen Hannover Messe für einen größeren wirtschaftlichen Erfolg Ihres Unternehmens! Mit dem nachfolgenden Messeservice wollen wir Sie darin unterstützen. Hier finden Sie wichtige Informationen zu den Entwicklungen und Chancen in den Ländern, die im Mittelpunkt stehen. <

Weitere detaillierte Angaben
finden Sie im Internet unter
www.gtai.de



© Ed Yourdon/flickr

Italien behauptet sich in der Krise

TEXT: SIEGFRIED BREUER GERMANY TRADE & INVEST

Die italienische Wirtschaft ist 2009 um 5,0% geschrumpft. Industrie und Exportwirtschaft haben einen Einbruch erlitten, der in den nächsten Jahren nicht aufzuholen ist. Aber die Erholung hat eingesetzt, wenn auch auf noch unsicherer Basis. Für 2010 und 2011 wird wieder ein leichtes Realwachstum erwartet. Eine solide Finanzpolitik in Krisenzeiten, ein widerstandsfähiger Bankensektor und die geringe Verschuldung der Haushalte halten das Land trotz extrem hoher Staatsverschuldung liquide.

KONJUNKTURPROGNOSE

(prozentuale Veränderung, sofern nicht anders angegeben)

Kennziffer	2009	2010	2011
BIP	-5,0	1,0	1,4
Einfuhr (Güter u. Dienstl.)	-14,9	3,2	3,5
Ausfuhr (Güter u. Dienstl.)	-18,8	3,8	3,9
Privater Konsum	-1,7	0,8	1,1
Öffentlicher Konsum	1,3	0,5	0,5
Bruttoanlageinvestitionen	-12,7	0,8	2,8
Inflation (Konsumgüterpreise)	0,8	1,6	2,0
Beschäftigung	-2,5	-0,6	0,7
Arbeitslosenrate	7,8	8,8	8,8
Haushaltsdefizit	-5,3	-5,1	-4,6
Öffentliche Verschuldung [% des BIP]	114,8	117,2	118,2
BIP nominal (Mio. Euro)	1.534.591	1.563.666	1.609.559

Quelle: Instituto di Studi e Analisi Economica (ISAE)

Angeschlagen aber nicht ausgeknockt geht Italiens Wirtschaft in das Jahr 2010. Die internationale Finanz- und Wirtschaftskrise hat 2009 tiefe Spuren hinterlassen – das Bruttoinlandsprodukt (BIP) ist um 5,0% geschrumpft, die industrielle Produktion um 17,5% gegenüber dem Vorjahr eingebrochen. Bedenklich, dass nach einer kurzen Erholungsphase im dritten Quartal 2009 das letzte Quartal dieses „anni horribilis“ nochmals negative Zahlen brachte und das BIP wieder um 0,2% gegenüber dem Vorquartal absackte. Für 2010 und 2011 fallen die Prognosen deshalb zurückhaltend aus: Das Wirtschaftswachstum könnte 2010 bei 1% liegen und 2011 auf 1,4% steigen – vorausgesetzt, die Weltwirtschaft erholt sich in diesen beiden Jahren deutlich (ein Wachstum von 3% bis 4% wird

zugrunde gelegt) und der Welthandel nimmt wieder Fahrt auf.

Die industrielle Produktion insgesamt (mit Bergbau und Energie) ist 2009 nach den Zahlen der nationalen Statistikbehörde ISTAT um 17,5% geringer ausgefallen als im Vorjahr, die verarbeitende Industrie allein musste einen Einbruch um 18,1% hinnehmen. Die Pharmaindustrie war der einzige Industriezweig, der die Produktion steigern konnte – der Index weist einen um 2,8% höheren Wert aus als im Vorjahr. Relativ gut abgeschnitten hat auch die Lebensmittelindustrie (-1,6%), und die Textil- und Bekleidungsindustrie konnte sich mit -11,2% besser behaupten als der Durchschnitt. Schmerzlich getroffen wurde dagegen ein weiterer Kernbereich der italienischen Industrie, der Maschinenbau, dessen Produktion um

28,7% geschrumpft ist, ein Rückgang, der lediglich von der Metallverarbeitung übertroffen worden ist (-29,1%).

Im Krisenjahr 2009 sind die italienischen Exporte nach ISTAT um 20,7% auf 290,1 Mrd. Euro zurückgegangen, nachdem bereits 2008 eine Stagnation (-0,5%) zu beobachten war. Die Exportstatistik spiegelt im wesentlichen die Industriestatistik wider, denn die Ausfuhren der verarbeitenden Industrie haben einen Anteil von 95% an den Warenexporten insgesamt. Einziger Sektor mit höheren Ausfuhren als im Vorjahr war denn auch die Pharmaindustrie (+2,4%), während Maschinen und Apparate ein Minus von 22,3% hinnehmen mussten und die Ausfuhr von Kfz sogar im 34,0% gesunken ist. Lebensmittelindustrie (-3,5%) und Bekleidungsindustrie (-17,7%) haben auch beim Export besser als der Durchschnitt abschneiden können.

Die Einfuhren verzeichneten einen geringfügig stärkeren Rückgang, sie schrumpften um 22% auf 294,2 Mrd. Euro. Damit bleibt der italienische Außenhandel nahezu ausgeglichen, das Defizit liegt bei lediglich 4,1 Mrd. Euro. Produkte der verarbeitenden Industrie (Anteil: 75,1%) wurden um 19,5% weniger nachgefragt als im Vorjahr und bei den einzelnen Produktgruppen ergibt sich aufgrund der starken internationalen Verflechtungen ein ähnliches Bild, wie bei den Exporten. So fiel die Nachfrage nach Maschinen aus dem Ausland um 29,4%, die nach Metallprodukten um 44,3%, die nach Lebensmitteln um 6,3% und nach Bekleidung um 5,6%.

Während die italienischen Ausfuhren in die EU mit -22,5% etwas stärker gefallen sind, als die Gesamtexporte (EU-Anteil an den Gesamtexporten: 58,5%), haben die Einfuhren von dort nur um 17,8% abgenommen (Anteil 54,1%). Wichtigster Handelspartner mit 12,8% der italienischen Exporte und 16,0% der Importe bleibt Deutschland. Allerdings sind nach der italienischen Statistik die Ausfuhren nach Deutschland um 21,5% gesunken, die Einfuhren von

dort um 18,7% zurückgegangen. Nach der deutschen Statistik verbleibt Italien 2009 als Abnehmer deutscher Waren mit 51,1 Mrd. Euro (-17,7%) auf Platz Fünf und rutscht als Lieferland mit 39,7 Mrd. Euro (-15,3%) vom 4. Platz 2008 auf den 5. Platz ab.

KEINE GEFAHR DES STAATSBANKROTTS

Die Gefahr des Staatsbankrotts, die in anderen südeuropäischen Staaten mehr oder weniger offen zu Tage tritt, ist nach allgemeiner Einschätzung in Italien bisher nicht gegeben und auch nicht absehbar. Die Finanzkrise hat dem stabilen italienischen Bankensystem nicht viel anhaben können, der Staat musste keine kostspieligen Stützungsaktionen einleiten. Allerdings ist auch in Italien eine Verknappung der Kreditvergabe festzustellen, die die Finanzierungsmöglichkeiten von kleinen und mittleren Unternehmen – sie bilden das Rückgrat der italienischen Industrie – einschränkt.

Zwar ist Italien mit einer Quote von 115% des BIP 2009 das Land mit der zweithöchsten Staatsverschuldung im Euroraum nach Griechenland, aber das Defizit der öffentlichen Haushalte bleibt mit 5,3% in beherrschbarem Rahmen und wird bis 2011 voraussichtlich auf 4,6% zurückgeführt werden können. Damit wird die Staatsverschuldung in den nächsten Jahren nur moderat, 2010 auf 117% und 2011 auf 118% des BIP, ansteigen. Nach einer Analyse des Bankhauses Unicredit sind jedoch nur 42% der italienischen Staatsschuld im Ausland placiert, gegenüber 77% im Fall Griechenlands. Hinzu kommt, dass die Verschuldung der italienischen Haushalte bei lediglich 57% der verfügbaren Einkommen liegt, gegenüber einem Durchschnitt von 93% in der Eurozone. Und schließlich, wie es Alexander Kockerbeck von Moody's, ein wenig sarkastisch ausdrückt: Italien profitiert davon, dass es „mehr als andere Länder daran gewöhnt ist, mit hohen Schulden und geringem Wachstum umzugehen“. <



© Pontificia Universidad Católica de Chile/flickr



© Pontificia Universidad Católica de Chile/flickr

Die Pharmaindustrie war der einzige Industriezweig, der die Produktion steigern konnte – der Index weist einen um 2,8% höheren Wert aus als im Vorjahr.

DEUTSCHE AUSFUHREN NACH ITALIEN (Mio. Euro, Änderung 2009/08 in %)

Warengruppen	2008	2009	Änderung
Lebende Tiere	32	41	+28
Nahrungsmittel tierischen Ursprungs	2.975	2.525	-15,1
Nahrungsmittel pflanzl. Ursprungs	1.512	1.477	-2,3
Genussmittel	946	955	+1,0
Rohstoffe	574	371	-35,4
Halbwaren	3.016	1.712	-43,2
Vorserzeugnisse	10.473	7.581	-27,6
Enderzeugnisse	41.472	33.568	-19,0
Rückwaren und Ersatzlieferungen	1.014	2.818	+177,9
Insgesamt	62.015	51.050	-17,7

Quelle: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden



Italiens Interesse an Elektroautos

TEXT: THESY KNESS-BASTAROLI GERMANY TRADE & INVEST

Trotz kräftiger finanzieller Zuschüsse beim Kauf von Elektroautos und einem wachsenden Angebot wurden in Italien in den ersten zehn Monaten 2009 erst 53 Elektroautos verkauft. Im gesamten Jahr 2008 wurden 108 Elektrofahrzeuge neu zugelassen. Italiens größter Automobilhersteller Fiat will künftig auf dem US-Markt, in den ehemaligen Chrysler-Werken, Elektroautos fertigen. Der Stromkonzern Enel testet mit der deutschen Daimler-Gruppe ab 2010 über 100 Elektrofahrzeuge in Rom, Mailand und Pisa.

Der italienische Markt für Elektroautos ist noch nicht in Schwung gekommen. Insgesamt sind in Italien 34 Mio. Pkw im Verkehr. Davon entfallen 1.200 auf Elektroautos und 10.000 auf Hybridfahrzeuge. Trotz der zu Jahresbeginn 2009 eingeführten Prämie beim Kauf von Elektro- und Hybridautos in Höhe von 1.500 Euro und weiteren 1.500 Euro bei der Verschrottung eines Altkaros und dessen Ersatz durch ein Elektrofahrzeug sinkt deren Absatz. Obwohl im Laufe des Jahres 2009 italienische Hersteller neue Fahrzeuge auf den Markt brachten, bleibt das Interesse gering. Gianprimo Quagliano, Direktor des auf die Fahrzeugindustrie spezialisierten Marktforschungsinstituts „Centro Studi Promoter“ führt das sinkende Interesse nicht nur auf die relativ hohen Kosten, die geringe Autonomie der Fahrzeuge (im Schnitt 70 km), sondern auch auf Mentalitätsfragen zurück. Offizielle Prognosen über den mittel- bis langfristigen Absatz sind nicht vorhanden. Branchenkenner erwarten aber auch weiterhin eine „bescheidene“ Zunahme und zeigen sich hinsichtlich einer Wachstumsdynamik, wie sie in Nachbarländern wie Frankreich prognostiziert wird, äußerst skeptisch.

Laut einer Untersuchung des auflagenstarken Automagazins „Quattro Ruote“ waren es bislang vorrangig lokale Behörden, welche auf Drängen der „Grünen“ (partito dei Verdi) Elektrofahrzeuge kauften. Wie aus dem Bericht hervorgeht, stehen rund die Hälfte der in den letzten Jahren erworbenen Elektroautos still. „Es rechnet sich nicht“, meinte ein Besitzer eines Elektroautos. In Zukunft will die Regierung vor

allem die Versorgungsunternehmen dazu anregen, durch Ökopremien den Verkauf zu stimulieren. Die Verlängerung und eine mögliche Änderung der derzeit bestehenden und zu Jahresende 2009 auslaufenden Ökopremien stehen zur Diskussion.

tos vor, wobei die von Chrysler in dieser Richtung unternommenen Forschungs- und Entwicklungsarbeiten bei der Fiat-Tochter „Powertrain and Vehicle engineering mainstream“ umgesetzt werden sollen. Neue Elektrofahrzeuge sind auch im Nutzfahrzeugsbereich (Ive-

co) und im Landmaschinen Sektor (Case New Holland) geplant, heißt es in einer Fiat-Mitteilung.

Fiat hat sich auch an dem gemeinsam mit der Turiner Universität Politecnico und dem Biokunststoffhersteller Novamont entwickelten Projekt „Phylla“ beteiligt. Das Elektroauto, dessen Fi-

nanzierung großenteils von der Region Piemont stammt, ist vorwiegend aus Aluminium gefertigt.

Der halbstaatliche Stromkonzern Enel startete Ende 2008 gemeinsam mit der deutschen Daimler Gruppe das Projekt „E-mobil Italy“. Das Projekt soll in drei italienischen Städten, in Rom, Mailand und Pisa im Jahr 2010 durchgeführt werden.



Enel startete Ende 2008 gemeinsam mit der deutschen Daimler Gruppe das Projekt „E-mobil Italy“. Das Projekt soll in drei italienischen Städten, in Rom, Mailand und Pisa im Jahr 2010 durchgeführt werden.

© Daimler

Der Turiner Autobauer Fiat hatte sich mit Investitionen für den Bau des Elektroautos bislang noch zurückgehalten. Nach der Beteiligung an Chrysler wollen die Turiner ihre Strategie ändern. Der Fünf-Jahresplan (2009 bis 2014) sieht auch die Entwicklung eines gemeinsamen Fiat-Chrysler-Elektroau-

tos vor, wobei die von Chrysler in dieser Richtung unternommenen Forschungs- und Entwicklungsarbeiten bei der Fiat-Tochter „Powertrain and Vehicle engineering mainstream“ umgesetzt werden sollen. Neue Elektrofahrzeuge sind auch im Nutzfahrzeugsbereich (Ive-

co) und im Landmaschinen Sektor (Case New Holland) geplant, heißt es in einer Fiat-Mitteilung. Fiat hat sich auch an dem gemeinsam mit der Turiner Universität Politecnico und dem Biokunststoffhersteller Novamont entwickelten Projekt „Phylla“ beteiligt. Das Elektroauto, dessen Fi-

italienischen Städten, in Rom, Mailand und Pisa im Jahr 2010 durchgeführt werden. Daimler stellt das Modell smart for two zur Verfügung, Enel wird das Infrastrukturnetz für die Ladung der Elektromotoren errichten. Vorgesehen ist, dass mehr als 100 Elektrofahrzeuge der Marken smart und Mercedes- >



© Daimler

› Benz ab 2010 in den drei Städten unterwegs sind. Dazu installiert Enel mehr als 400 eigens entwickelte Ladevorrichtungen. Wie ein Enel-Sprecher bestätigte, erhält das Pilotprojekt keinerlei Unterstützung des Staates. Genaue Zahlen über das finanzielle Engagement in Elektromobilität werden bei Enel nicht genannt. Das Projekt sei Teil des Enel-Forschungs- und Entwicklungsprogrammes, welches bis 2013 rund vier Mrd. Euro Investitionen vorsieht.

PILOTPROJEKT ITALIENISCH – FRANZÖSISCHER ZUSAMMENARBEIT

Eine Zusammenarbeit zur Förderung von Elektroautos hat der lombardische Energieanbieter A2A mit dem französischen Automobilhersteller Renault geschlossen. Vorgesehen ist die Errichtung von insgesamt 400 Ladestationen in der Lombardei, die die von Renault

und Nissan vermarkteten Elektrofahrzeuge mit Strom versorgen sollen.

Mit Hilfe des nationalen Versorgungverbandes Federutility soll das Verteilermodell auch auf andere italienische Ballungsräume übertragen werden. Während der einjährigen Pilotphase soll die Infrastruktur der zukunftsweisenden Elektromobilität zunächst im Mailänder Stadtgebiet an 100 Elektro- und Hybridfahrzeugen erprobt werden.

Die staatlichen Förderungen für Elektromobilität sind äußerst gering. Infolge der hohen Staatsverschuldung, die 2011 bereits 120% des Bruttoinlandsproduktes erreichen soll, hält sich Wirtschafts- und Finanzminister Giulio Tremonti mit Förderprogrammen sehr zurück. Anfang 2009 hat das Wirtschaftsministerium Italiens 180 Mio. Euro im Rahmen des Programmes „Industria 2015“ für Elektromobilitäts-Projekte zur Verfügung gestellt.

„Industria 2015“ soll in- und ausländische KMU mit Sitz in Italien lancieren. Geplant ist, die Finanzierung von jeweils 40 Projekten in den Bereichen, Energieeffizienz, neue Technologien „Made in Italy“, nachhaltige und ökologische Mobilität, neue Technologien für Gesundheit und Umwelt, neue

Technologien für Wohlfahrt, Tourismus und kulturelle Aktivitäten. Finanziert wird das Industrieprogramm „Industria 2015“ über den Wettbewerbsfonds. Die Regionen können sich ebenfalls finanziell beteiligen. Der gesamte Finanzierungsaufwand wird auf vier Mrd. Euro geschätzt. ◀

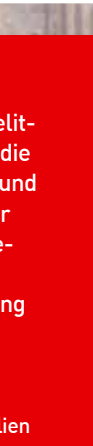


© Daimler

Mehr als 100 Elektro-Fahrzeuge der Marken smart und Mercedes-Benz sind seit diesem Jahr in den drei Städten unterwegs.

Region Mittelitalien und Emilia-Romagna

Wirtschaft



DIE PUBLIKATION

Die Publikation "Region Mittelitalien und Emilia-Romagna", die von Germany Trade & Invest und der AHK Italien anlässlich der Hannover Messe herausgegeben wird, befasst sich daher eingehend mit der Betrachtung der einzelnen Regionen und richtet den Fokus auf ihre wirtschaftliche Entwicklung. Die Broschüre „Region Mittelitalien und Emilia-Romagna“ ist unter www.gtai.de, Publikationen kostenfrei abrufbar oder als Printversion bei der AHK Italien erhältlich.

Mittelitalien rückt ins Interesse

TEXT: SIEGFRIED BREUER GERMANY TRADE & INVEST

Auch wenn das traditionelle Nord-Süd-Gefälle in Italien fortbesteht, die Wirtschaftsstruktur des Landes ist ausgeglichener als generell vermutet. Zwei neue Standortanalysen zeigen, dass neben den nördlichen Wirtschaftszentren Mittelitalien und der Großraum Rom großes Potenzial haben und selbst im unterentwickelten Süden attraktive Wirtschaftsstandorte zu finden sind. Gerade bei deutschen Unternehmen scheint das Interesse an mittelitalienischen Regionen zuzunehmen.



© Jodi Art/flickr

Mailand und die norditalienischen Provinzen liegen in der Rangskala der wirtschaftlichen Vitalität italienischer Regionen klar vorn. Das traditionelle Nord-Süd-Gefälle wird in der neuesten Regionalstudie, die von dem italienischen Zweig des Aspen-Instituts gemeinsam mit dem Centro competitività regolazione mercati (Cerm) und der angesehenen Wirtschaftszeitung Il Sole 24 Ore erstellt worden ist, zwar bestätigt, aber auch in anderen Regionen sind Wachstumspole zu finden. Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt das Centro studi Sintesa di Mestre, das versucht hat, die

italienischen Provinzen nach einer abgewandelten Form des Economic Freedom Index der Heritage-Foundation einzustufen. Auch hier schneidet der Süden nicht gut ab, aber in Bezug auf „wirtschaftliche Freiheit“ deklassieren die kleineren Städte Mittelitaliens die norditalienischen Großstädte. Für kleinere Unternehmen im Forschungs- und Entwicklungssektor bieten die italienischen Städte in Mittelitalien mit ihren hohen Akademikerraten und alten Traditionen unter Umständen attraktivere Bedingungen, als die großen und teuren Industriestädte des

Rom mit 85,6 Punkten noch weit über dem Landesdurchschnitt profitiert ebenfalls von einer hohen Produktivität.

Nordens mit ihren langen Wegen und schwierigen Verkehrsverhältnissen. Nach Angaben der Deutsch-Italienischen Industrie- und Handelskammer ist in letzter Zeit denn auch bei deutschen Unternehmen ein verstärktes Interesse an mittelitalienischen Regionen festzustellen.

Die Regionalstudie des italienischen Aspen-Instituts klassifiziert italienische Stadtregionen nach wirtschaftlicher Vitalität und setzt als Maßeinheit einen Index, der Bevölkerung, Beschäftigung und Produktivität berücksichtigt. Die ökonomisch aktive Bevölkerung (Alter zwischen 14 und 65 Jahren) wird ins Verhältnis gesetzt zur Anzahl der nicht-aktiven Bevölkerung, die Beschäftigungsrate der ökonomisch aktiven Bevölkerung gemessen, Arbeitsproduktivität und Wertschöpfung pro Kopf der Bevölkerung ermittelt. Nach dem aus diesen Faktoren gebildeten Strukturindex (Idsop) nimmt der Wirtschaftsraum Mailand mit 75,1 Punkten den Spitzenplatz unter den italienischen Regionen ein, gefolgt von zwei anderen lombardischen Städten, Bergamo (77,9) und Varese (79,3). Der Durchschnitt aller klassifizierten italienischen Stadtregionen liegt bei 111 Indexpunkten, die geringere Punktzahl zeigt die größere Vitalität an.

Mailand schneidet bei der Produktivität am besten ab und weist gemeinsam mit anderen nordostitalienischen Städten eine hohe Beschäftigungsrate aus. Rom mit 85,6 Punkten noch weit über dem Landesdurchschnitt profitiert ebenfalls von einer hohen Produktivität. Das gute Ranking der Städte in der



© Darkensiva/flickr

Toskana resultiert u.a. aus der niedrigen Arbeitslosigkeit. Selbst in den südlichen Regionen der Abruzzen und in Sardinien sind mit L'Aquila und Cagliari Wachstumszentren mit überdurchschnittlichem Potenzial zu finden.

MITTELITALIENSISCHE STÄDTE MIT GUTEN ERGEBNISSEN

Vor allem die mittelitalienischen Städte Florenz, Arezzo, Pistoia, Pisa und Grosseto schneiden nach dem Vitalitätsindex gut ab. Die Studie, über die „wirtschaftliche Freiheit“ italienischer Wirtschaftsregionen und Städte kommt zu einem etwas anderen Ergebnis, aber auch sie zeigt, dass die wirtschaftliche Struktur in Italien nicht

von wenigen Zentren dominiert wird. In die Bewertung hier fließen soziale, wirtschaftliche, finanzielle, fiskalische und infrastrukturelle Faktoren mit ein. So werden etwa die produktiven Ausgaben der Kommunen zur Bewertung herangezogen, die Steuerbelastung der Unternehmen, die Funktionsfähigkeit der Verkehrsinfrastruktur, die Anzahl der Betrugsstrafaten und der Insolvenzen.

Nach diesen Kriterien liegen die norditalienischen Ballungszentren nicht auf den vorderen Plätzen - Bologna kann zwar noch einen beachtlichen 19. Platz (von insgesamt 103) verbuchen, aber Genua kommt nur auf Platz 65, Turin auf 69 und Mailand auf 71. Als

bester Standort nach wirtschaftlicher Freiheit zeichnet sich Siena aus, gefolgt von Trento, Bozen, Rimini, Belluno und Venedig. Rom liegt auf Platz 78 und Neapel bildet das Schlusslicht. Auch wenn beide Studien unterschiedliche Ansätze haben - die des Aspen-Instituts hat eher bestehende Industriestrukturen im Blick, die über die „wirtschaftliche Freiheit“ eher künftige Wachstumschancen in der modernen Informationsgesellschaft, so machen sie doch beide deutlich, dass Mittelitalien an wirtschaftlicher Bedeutung zunimmt und auch im wirtschaftlich unterentwickelten Süden attraktive Standorte (z.B. auf Sardinien) zu finden sind. <



© UK in Italy/flickr

Sonnenenergie für Italien

TEXT: SIEGFRIED BREUER GERMANY TRADE & INVEST

Seit Februar 2007 wird die Installation von Photovoltaik in Italien stark gefördert. Der Erfolg hat nicht auf sich warten lassen, neben kleinen Installationen für die Haushalte entstehen auch Großanlagen von 1 MW und mehr, die von institutionellen Investoren finanziert werden. Der Erfolg ist aber auch sein eigener Feind. Wenn voraussichtlich Mitte 2010 der Plafonds von 1.200 MW installierte Kapazität erreicht wird, läuft die Förderung aus. Über die Anschlussförderung herrscht Unsicherheit, angesichts der knappen Finanzen sind deutliche Abstriche zu erwarten.

Italien ist zum Eldorado der Photovoltaik-Industrie geworden, seit die Regierung im Februar 2007 neue Anreize zur Erzeugung von Strom aus Sonnenenergie gegeben hat. Die Fördermaßnahmen, die unter anderem einen großzügig bemessenen Tarif für die Einspeisung in das öffentliche Stromnetz beinhalten, liegen in Europa an der Spitze und locken große Investoren. Nach Auskunft der Branche liegt die auf 20 Jahre gesicherte Rendite von Investitionen in Photovoltaikanlagen gegen-

wärtig bei 12 bis 14% - es dürfte schwer fallen, sichere Kapitalanlagen mit einer höheren Verzinsung zu finden.

Wer an diesem Gewinnspiel teilhaben will, muss sich allerdings beeilen. Im Verlauf des Jahres 2010 werden die Spielregeln voraussichtlich geändert – wie, ist bisher aber unklar geblieben. Sicher ist nur, dass die Subventionen zurückgefahren werden. Wenn dadurch ein Abschnmelzen der Renditen auf 8 bis 9% verursacht werde, so verlautet aus Investorenkreisen, sei das noch

hinnehmbar, bei einer stärkeren Einschränkung der Subventionen aber ein Einbruch wie in Spanien zu erwarten. Dort fand der Photovoltaik-Boom Ende 2008 ein abruptes Ende, nachdem die Regierung die Förderung gekappt hatte. Nach den Prognosen der staatlichen Energie-Management-Agentur Gestore Servizi Energetici (GSE), wird Italien bis Ende 2010 eine installierte Kapazität an PV-Solaranlagen von 1.500 MW erreichen. Im November 2009 wurden 700 MW (56.285 Anlagen) registriert,

damit sind in den ersten elf Monaten 2009 mehr als 250 MW an PV-Anlagen neu installiert worden. Die derzeit gültigen Regelungen für die Förderung von Solarinvestitionen sind auf ein Gesamtkapazität von 1.200 MW limitiert – Mitte 2010 wird dieses Limit voraussichtlich erreicht und bis Ende 2010 kann die Leistungsfähigkeit auf 1.500 ansteigen.

Die italienische Regierung arbeitet gegenwärtig an einem neuen Förderprogramm, das nach Angaben eines Sprechers eine graduelle Reduzierung der Anreize vorsehen wird. Es gehe darum, so Staatssekretär Stefano Saglia aus dem Industrieministerium, die öffentlichen Haushalte zu entlasten und gleichzeitig das Wachstum des PV-Sektors zu stützen. Eine Ankündigung, die bei den Investoren Unruhe ausgelöst hat, denn bisher zeichnete sich die italienische Energiepolitik nicht durch Kontinuität in ihren Fördermaßnahmen aus. Ministerpräsident Berlusconi hat denn auch nach Zeitungsberichten kürzlich die Europäische Kommission um eine Neuverhandlung der italienischen Klimaziele gebeten, die vereinbarte CO₂-Absenkung soll reduziert werden. Eine kürzlich von der Deutschen Bank vorgelegte Studie über das Risiko von Investitionen in den Klimawandel stuft Italien im internationalen Vergleich als besonders riskant ein, da das Land keine klare Klimapolitik definiert habe.

Italien hat einen großen, nur schwer finanzierbaren Nachholbedarf an Investitionen, wenn es die Klimaziele der EU erreichen und 2020 mindestens 20% des Energieverbrauchs aus erneuerbaren Quellen decken will. Ausgehend von einer zur Zeit vorhandenen Kapazität von 24.400 MW, würde das die Schaffung von 20.000 MW zusätzlichen Kapazitäten für die „grüne“ Stromerzeugung bedeuten. Roberto Lungo, Vorstand des Verbandes der Erzeuger von erneuerbarer Energie (Associazione Produttori Energia da Fonti Rinnovabili - APER), schätzt das zum



© jsghharas/flickr

Italien hat einen großen, finanzierbaren Nachholbedarf an Investitionen, wenn es die Klimaziele der EU erreichen will.

Erreichen der Zielsetzung notwendige Investitionsvolumen für die nächsten zehn Jahre auf ca. 50 Mrd. Euro.

Ein Teil dieser Investitionen wird für den weiteren Ausbau der Energiegewinnung durch Photovoltaik eingesetzt werden, ein anderer für Windkraftwerke. Notwendig sei, so Lungo, die Schaffung von mindestens 4.000 MW neuen PV-Kapazitäten und 8.000 MW aus Windenergie – bisher existieren in Italien Windkraftwerke mit einer Kapazität von wenig mehr als 4.000 MW.

Das gegenwärtig gültige Incentive-System für den Einsatz von Photovoltaik ist nicht nur für die privaten Haushalte

attraktiv, die für den größten Anteil an Installationen verantwortlich sind. Es fördert auch den Bau von Großanlagen mit 1 MW Kapazität und darüber und konnte das Interesse von Banken und Investmentfonds wecken. Langfristig, so die Kalkulation der Investoren könnten sich die Investitionen angesichts der fallenden Preise für Solarzellen, der günstigen natürlichen Voraussetzungen und der hohen italienischen Strompreise (sie liegen über dem europäischen Durchschnitt) auch ohne staatliche Förderung rechnen. Bereits 2010 bis 2012, wesentlich früher als in anderen europäischen Ländern, so

Bereits 2010 bis 2012 könnte die Photovoltaik in Italien Netzparität erreichen, das heißt zu Kosten in Höhe der normalen Einspeisetarife erzeugt werden.

prognostizieren Branchenbeobachter, könnte die Photovoltaik in Italien Netzparität erreichen, das heißt zu Kosten in Höhe der normalen Einspeisetarife erzeugt werden.

Auch wenn in der Theorie die Klimaziele der EU für 2020 erreichbar scheinen, der Blick auf die Praxis rechtfertigt erhebliche Zweifel. Obwohl die Regierung inzwischen die Vorschriften für die Genehmigungsverfahren für den Bau neuer Anlagen erleichtert hat, bleiben die bürokratischen Hürden hoch. Die einzelnen Regionen unterscheiden sich stark in der Handhabung der Genehmigungsverfahren. Bis zu zwei Jahre kann das Verfahren in einzelnen Regionen benötigen, gerade die südlichen, besonders sonnenreichen Regionen haben die längsten Bearbeitungszeiten.

Die bürokratischen Hemmnisse werden voraussichtlich auch den alternativen Einsatz von Kernenergie zur Verringerung des CO₂-Ausstoßes zunächst verhindern. Zwar hat die Regierung im Juli 2009 den Wiedereinstieg in die Kernenergie beschlossen – 1987 war durch ein Referendum der Ausstieg beschlossen worden, bevor überhaupt ein Kraftwerk gebaut werden konnte – aber die Durchsetzung dieses Beschlusses dürfte schwierig und langwierig werden. Die ehrgeizigen Ziele, bereits 2013 mit dem Bau des ersten Kernkraftwerkes zu beginnen und ab 2018/19 die Stromproduktion aufzunehmen können mit einiger Sicherheit nicht eingehalten werden. <

Shopping per Mausklick

TEXT: THESY KNESS-BASTAROLI GERMANY TRADE & INVEST

.....> Erfolg und Börsengang des Internet-Modehändlers Yoox, Online-Werbung expandiert. Die allgemeine Konsumkrise fördert auch in Italien den Hang zum Internetkauf. Dies geht aus einer Veröffentlichung des Marktforschungsinstitutes AC Nielsen hervor. Neun Millionen Italiener betreiben Online-Shopping. Dies bedeutet, dass rund ein Siebtel den Verkaufskanal über Internet nutzen.

Derzeit steht der Investitionsplan von knapp 800 Mio. Euro zur politischen Diskussion, um bis 2012 sämtliche Haushalte mit einer schnellen Internetverbindung zu versorgen. Infolge des chronischen Finanzmangels dürften sich die öffentlichen Mittel auf 300 Mio. Euro reduzieren. Sie sollen jedoch von EU-Mitteln und privaten Finanzierungen flankiert werden, so dass insgesamt mit einer Mrd. Euro Investitionen in das Breitbandnetz bis zum Jahr 2012 zu rechnen ist. Davon sollen 70% der Mittel in die Infrastruktur und 30% in Hard- und Software investiert werden. Auch die Telefongesellschaften Telecom Italia und Fastweb (Swisscom) haben ehrgeizige Investitionspläne vorgelegt. Mit einer Durchdringungsrate des Breitbandnetzes von nur 18%, gegenüber 24% im EU-Durchschnitt, hinkt Italien den schnellen Internetkommunikationen anderer Länder nach. Zwar hat der einstige Staatsmonopolist Telecom Italia (TI) beschlossen, bis 2015 rund 18 Mrd. Euro in das Breitbandnetz zu investieren. Zuerst müssen bei TI aber die Besitzverhältnisse geklärt werden, nachdem die Benetton Familie angekündigt hatte, aus dem Kontrollsyndikat Telco auszusteigen. Die Holding Telco besitzt 42% der Anteile an Telecom Italia. Neben den Benettons zählen der spanische Telefonbetreiber Telefonica, der Versicherer Generali und Mediobanca zu den wichtigsten Aktionären. Investitionen von bis zu sieben Mrd. Euro plant auch die italienische Swisscom-Tochter, der Breitbandversorger Fastweb.

Laut der AC Nielsen-Veröffentlichung haben 2008 rund 23 Mio. Italiener, das sind 43% der gesamten Bevölkerung,



© angrydicemoose/flickr



© Inspiration DC/flickr

Die durchschnittliche Wachstumsrate lag im Zeitraum 2006 bis 2008 bei 8% pro Jahr. Laut Branchenkenner hat der Online-Verkauf im Lande noch ein großes Wachstumspotenzial. Erfolg und Börsengang des Internet-Modehändlers Yoox. Online-Werbung expandiert.

Der Mode-Online-Verkauf ist in letzter Zeit attraktiv geworden.

regelmäßig im Internet gesurft. Durchschnittlich verbringen die Internetsurfer in Italien täglich eineinhalb Stunden und monatlich rund 50 Stunden am Netz. Rund 38% der Internetsurfer, das sind 9 Mio. Italiener, kaufen regelmäßig Waren online. So werden

in Italien 8,7% aller Informatikprodukte per Internet gekauft, ferner Foto- und Digitaltechnik (7,3%), Unterhaltungselektronik (5,5%), Klimageräte (4,3%) sowie Elektrohaushaltsgeräte (2,2%). Vor diesem Hintergrund verwundert es nicht, dass bei einem allgemein stag-

nierenden Werbeaufkommen die Online-Werbung im ersten Halbjahr 2009 um 10% im Jahresvergleich zunahm. Auch der Mode-Online-Verkauf ist in letzter Zeit attraktiv geworden. Besonders Erfolg hat dabei der Internet-Modehändler Yoox, welcher das innova-

tive Konzept von Internet-Modeoutlets entwickelt hat. Mit Online-Boutiquen renommierter Namen wie Moschino, Bally, Dolce&Gabbana und Valentino sowie mit einer eigenen Modekollektion hat Yoox im ersten Halbjahr 2009 einen Umsatz erzielt. Yoox hat Anfang Dezember auch am Mailänder Finanzplatz debütiert. Es handelte sich um den ersten Börsengang am Mailänder Finanzplatz seit fast eineinhalb Jahren. Die Aktien des Unternehmens aus Zola Presosa waren vierfach überzeichnet. Die Aktien konnten nach dem Debüt am 4. Dezember um 8% zulegen. Der Gründer und Unternehmenschef von Yoox, Federico Marchetti, will die Einnahmen aus dem Börsengang nutzen, um neue Märkte zu erobern. <



www.bravoinox.com

Bravo[®]
inox

BRAVO inox Srl - Via 1° Maggio, 14
36075 Montecchio Maggiore (VI) ITALY
Tel. +39 0444 499267 Fax +39 0444 499233
info@bravoinox.com

Seit mehr als 20 Jahren ist die Firma BRAVO Inox, Marktführer auf internationalem Niveau, spezialisiert auf das Tiefziehen von Edelstahl. Als nunmehr etabliertes Unternehmen behauptet sich BRAVO Inox weltweit mit Schlüsselkonzepten des „Made in Italy“ und bietet sowohl Qualität als auch einen 360 Grad Rundum Service.

BRAVO Inox gewährleistet durch zuverlässige Organisation, Professionalität und Spezialisierung, dass ihre Kunden von der Designanalyse, über die Wahl der Ausrüstung und Werkzeuge bis hin zur Fertigstellung und Endbearbeitung des Produktes aus einer Hand betreut werden.

Der Formenbau, sowie die gesamte Ausrüstung werden von einem der BRAVO Inox Gruppe angehörigen Unternehmen entwickelt.

Weitere Informationen diesbezüglich geben wir Ihnen selbstverständlich gerne auf der Hannovermesse, auf dem Stand der BRAVO Inox.

Die Firma BRAVO Inox präsentiert sich mit einem Maschinenpark auf aktuellstem Stand. Um technologisch mit den neuesten Entwicklungen Schritt zu halten, haben wir Hydraulikpressen bis zu 3000 Tonnen Kapazität, Glühöfen, 3D Laserschneidmaschinen, Schweiß-Roboter, umfangreiche Assemblerlinien, sowie eine Abteilung für Oberflächenbearbeitung (automatische chemische Abbeizung, Metallbürstung, Kugel-Trommelschleifen).

Zudem haben wir eine neue Linie zur Fertigbearbeitung mit Elektrolyttechnologie.

BRAVO Inox bietet seinen Kunden eine umfangreiche und individuelle Auswahl an Produkten in rostfreiem Edelstahl.

Das Unternehmen zeichnet sich aus durch langjährige Erfahrung und Know How in der Herstellung von hochwertigen Produkten, gute Serviceleistung, Zuverlässigkeit, sowie eine ständige Recherche nach Innovationen.

BRAVO Inox ist DER ideale Partner, wo immer auch tiefgezogener, rostfreier Edelstahl zum Einsatz kommt.



Bravo Inox has over 20 years of experience in the deep drawing of stainless steel and plays a leading role globally in this sector. A well established presence on the market, the company asserts the key concept of the Made in Italy throughout the world, offering 360-degree service and quality. Thanks to a solid organization that is professional and specialized, customers are assisted every step of the way, from design analysis and choice of equipment to product construction and finishing. Moulds, tools and equipment are developed and manufactured by a Company which belongs to the Bravo Inox Group and which you can find more information of at Bravo Inox Stand of Hannover Messe.

Bravo Inox proposes a line of state-of-the-art machines that are constantly updated with the latest technology: among them you can find hydraulic presses up to 3000 tons of capacity, annealing furnaces, 3D laser cutting, welding robots, vast assembly lines and a polishing department containing automatic chemical degreasing machine, brush-polishing, ball-buffing polishing and, starting now, a new line of electrolytic polishing. Bravo Inox offers its customers an extremely vast and highly personalized range of stainless steel products and thanks to long-standing experience and specialised skills, quality of products and service, reliability, on-going research and innovation, Bravo Inox is the ideal partner anywhere drawing of stainless steel is requested.

Industrieccluster in Italien

QUELLE: SIEGFRIED BREUER GERMANY TRADE & INVEST

■ TRENTINO - SÜDTIROL

Porphy- und Steinbearbeitung

■ LIGURIEN

Schiffbau, Reparatur von Schiffen

■ LOMBARDEI

Textilien, Bekleidung
Schuhe, Schuhmaschinen
Verpackung
Möbel
Holz
Strümpfe
Textilien, Accessoires aus Seide
Produktion, Verarbeitung
von Metallen,
Gummierzeugnisse, Kunst

■ PIEMONTE

Textilien, Bekleidung
Metall-, Elektroprodukte,
Hi-Tech, Telekommunikation
Alkoholische Getränke - Wein
Armaturen
Goldschmiede, Schmuck
Haushaltsprodukte
Elektrogeräte (Kühlgeräte)

□ MARKEN

Musikinstrumente, Möbel aus Holz
Textilien, Bekleidung
Mechanik, Elektrohaushaltsgeräte
Schuhe
Verpackungen
Kopfbedeckungen
Landwirtschaftliche Produkte,
Nahrungsmittel

■ TOSKANA

Goldschmiede
Marmor (Gewinnung und
Verarbeitung von lokalem Marmor)
Lederverarbeitung
Textilien, Bekleidung
Papier
Holz und Möbel
Lederverarbeitung
Schuhe

□ LATIUM

Keramik
Papier, Pappe für Industrie und
Haushalt
Bekleidung (Arbeitskleidung,
Unterwäsche, Sportartikel)
Marmor

■ APULIEN

Schuhe
Textilien, Bekleidung

□ ABRUZZEN

Textilien, Bekleidung
Elektrische, optische Geräte
Holzverarbeitung
Lebensmittel

■ BASILIKAT

Möbel
Landwirtschaftliche Produkte,
Nahrungsmittel

■ KAMPANIEN

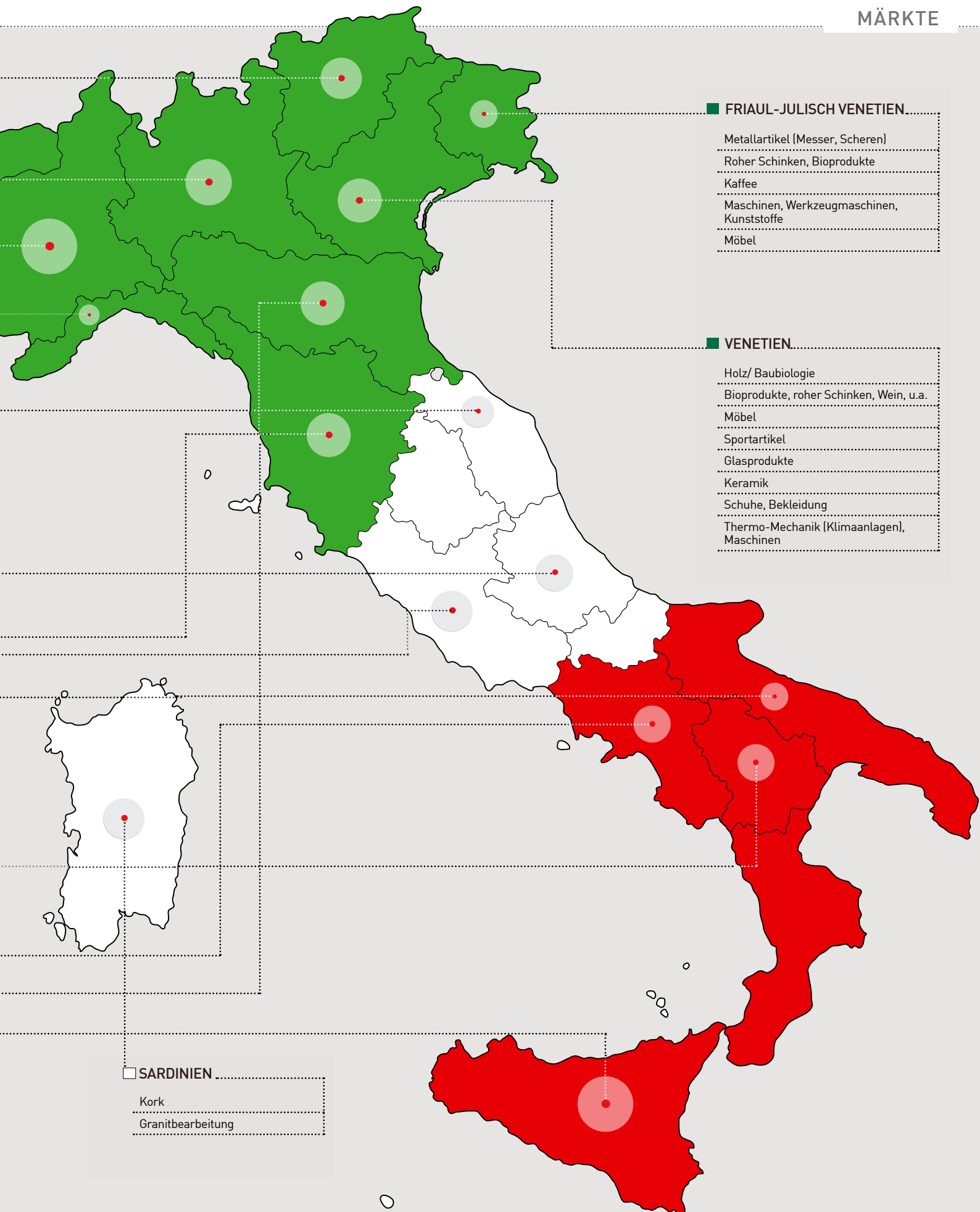
Textilien, Bekleidung
Landwirtschaftliche Produkte,
Nahrungsmittel
Lederverarbeitung
Schuhe

■ EMILIA ROMAGNA

Textilien
Kunststoffprodukte für
medizinische Ausrüstungen
Landwirtschaftliche Produkte,
Nahrungsmittel
Schuhe
Keramische Fliesen
Möbel

■ SIZILIEN

Textilien, Bekleidung
Verpackungen
Konstruktion, Montage, Installation,
Wartung von Industrieanlagen
Schiffbau, Fischereiflotte





© European Union, 2010

Im Fokus des deutschen Mittelstands

TEXT: ELFI SCHREBER GERMANY TRADE & INVEST

Die unmittelbaren Anrainerstaaten liegen nach wie vor im besonderen Interesse deutscher kleiner und mittelständischer Unternehmen. Finanz- und Wirtschaftskrise wie auch wachsende Verschuldung der öffentlichen Haushalte haben keine grundsätzlich veränderte Haltung hervorgerufen. Die weitere Ausprägung des EU-Binnenmarktes wird dazu führen, dass immer mehr KMU von diesen Möglichkeiten Gebrauch machen. Das einsetzende wirtschaftliche Wachstum, vor allem in den großen EU-Staaten, wird diesem Prozess neue Impulse verleihen.

Im Jahr 2009 gingen 62,9% der deutschen Ausfuhren in die 27 Mitgliedstaaten der EU. Die Wirtschafts- und Finanzkrise hat die Ausfuhrstruktur der deutschen Unternehmen kaum beeinflusst (2008: EU-Anteil 63,3%). Zum einen spielt dabei eine Rolle, dass sich unter den zehn größten Staaten der Welt gemessen am Bruttoinlandsprodukt fünf EU-Staaten befinden, zum anderen das Deutschland zu mehr als 95% durch kleine und mittelständische Unternehmen geprägt ist. Letztere gehen in der Regel zunächst ins benachbarte Ausland. Länder wie Frankreich, die Benelux-Staaten, Dä-

nemark und Österreich liegen nach wie vor im Fokus des deutschen Mittelstands, weil sie auf dem Transportwege schnell erreichbar sind und es in einzelnen Regionen Deutschlands zahlreiche sprachliche und kulturelle Gemeinsamkeiten zu diesen Ländern gibt. Hinzukommt, dass deutsche Unternehmen durch das Preis-Leistungsverhältnis ihrer Erzeugnisse oftmals Wettbewerbsvorteile realisieren können. Doch auch Polen, das als einziges EU-Land 2009 noch mit Wachstum der Wirtschaftsleistung aufwarten konnte, und die Tschechische Republik sind von besonderem Interesse.

Für das Jahr 2010 wird bereits für die Mehrzahl der Länder ein steigendes reales Bruttoinlandsprodukt (BIP) prognostiziert. Neben Polen, der Slowakei, Dänemark, Schweden, Slowenien, Luxemburg und Österreich sind dies vor allem die großen EU-Staaten. Die Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts der EU wird zu rund 80% durch die folgenden acht Volkswirtschaften bestimmt: Deutschland, Frankreich, VK, Italien, Spanien, Niederlande, Polen und Schweden.

Bedingt durch die vor allen Dingen Ende 2008 und 2009 aufgelegten Konjunkturprogramme sind die Ver-

HAUSHALTSSITUATION DER EU-LÄNDER 2009				WIRTSCHAFTSWACHSTUM 2009/10 IN DER EU		
Land	Öffentliches Defizit (in % des BIP)	Öffentliche Verschuldung (in % des BIP)	Leistungsbilanzsaldo (in % des BIP)	BIP 2009 (in Mrd. Euro)	BIP 2009 pro Kopf (in Euro)	BIP-Prognose 2010 real (in %)
Belgien	-5,9	97,2	0,6	345,5	31.800	0,6
Bulgarien	-0,8	15,1	-13,7	33,7	4.500	-1,1
Dänemark	-2,0	33,7	1,9	231,0	41.900	1,5
Deutschland	-3,4	73,1	4,0	2.448,2	30.000	1,2
Estland	-3,0	7,4	3,9	13,4	10.000	-0,1
Finnland	-2,8	41,3	1,1	180,0	33.600	0,9
Frankreich	-8,3	76,1	-2,3	1.992,0	30.800	1,2
Griechenland	-12,7	112,6	-8,8	243,0	21.500	-0,3
Irland	-12,5	65,8	-3,1	160,5	35.900	-1,4
Italien	-5,3	114,6	-2,4	1.572,8	26.000	0,7
Lettland	-9,0	33,2	6,8	16,8	7.500	-4,0
Litauen	-9,8	29,9	0,1	24,7	7.400	-3,9
Luxemburg	-2,2	15,0	9,4	39,2	78.300	1,1
Malta	-4,5	68,5	-3,2	5,9	14.000	0,7
Niederlande	-4,7	59,8	3,1	581,8	35.100	0,9
Österreich	-4,3	69,1	1,5	281,0	33.500	1,1
Polen	-4,1	51,7	-1,9	333,0	8.700	2,6
Portugal	-8,0	77,4	-10,2	164,1	15.400	0,3
Rumänien	-7,8	21,8	-5,5	127,0	5.900	0,5
Schweden	-2,1	42,1	7,8	310,0	33.300	1,4
Slowakei	-6,3	34,6	-5,8	69,4	12.800	1,9
Slowenien	-6,3	35,1	-0,8	36,3	18.000	1,3
Spanien	-11,2	54,3	-5,4	1.045,5	22.400	-0,6
Tschech. Rep.	-6,6	36,5	-2,5	139,3	13.200	0,8
Ungarn	-4,1	79,1	-1,3	96,3	9.600	-0,5
VK	-12,1	68,6	-2,4	1.593,1	25.600	0,6
Zypern	-3,5	53,2	-11,6	18,1	22.400	0,1
EU 27	-6,9	73,0	-0,7	12.408,8	24.700	0,7

Quelle: Herbstprognose der Europäischen Kommission 2009.

Quelle: Eurostat, BIP 2009 Stand März 2010, noch vorläufige Angaben.

schuldung der öffentlichen Haushalte und die Staatsverschuldung enorm angestiegen. Vielfach werden daraus Wachstumsprobleme abgeleitet. Dieser Zusammenhang besteht jedoch nur begrenzt. Gelingt es den Zuwachs der staatlichen Ausgaben hinter der wirtschaftlichen Leistung zu halten, einen stärkeren Unternehmensgeist zu entwickeln und den privaten Verbrauch anzukurbeln, wird Europa schon bald auf Wachstumskurs zurückkehren. Die stärkere Ausprägung des Binnenmarktes, der Abbau bürokratischer Hürden und der verbesserte Zugang zu Finanzmitteln können

hierzu einen entscheidenden Beitrag leisten. Doch Wirtschaftskrise und Globalisierung haben KMU nicht nur mit erschwerten Bedingungen für ih-

Für das Jahr 2010 wird bereits ein steigendes reales Bruttoinlandsprodukt (BIP) prognostiziert.

re Entwicklung konfrontiert. Sie haben zugleich mit der Entwicklung von Informations- und Kommunikationstechnik neue Chancen und neue Märkte geöffnet. Die Entwicklung in

diesem Bereich ist rasant. Mehr als 50% der KMU in Europa nutzen nach Angaben von Eurostat (Stand Januar 2010) das Internet, um ihre Produk-

te und Dienstleistungen anzubieten. Der höchste Umsatz im E-Commerce wird in Irland, Schweden, Finnland und der Tschechischen Republik realisiert. Es folgen das Vereinigte Kö-

nigreich, Deutschland und Ungarn. Etwa 65% der Haushalte in der EU verfügen über einen Internetzugang und fast die Hälfte aller Personen zwischen 16 und 74 Jahren nutzt täglich das Internet.

Auch wenn, davon auszugehen ist, dass die öffentliche Verschuldung 2010 in allen EU-Staaten über der für 2009 liegen wird, sollte bei allen Diskussionen bedacht werden, dass sie längst nicht das der USA oder Japans erreicht. Nichts desto trotz werden alle EU-Staaten erhebliche Anstrengungen unternehmen müssen, um die öffentliche Verschuldung abzubauen. <



© English Girl Abroad/flickr

Polen will sich modernisieren

TEXT: HEIKO STEINACHER GERMANY TRADE & INVEST

Die polnische Energiewirtschaft und die kommunalen Entsorger brauchen moderne Umwelttechnik. Im Land ist derzeit ein Trend zur wertschöpfungsorientierten Cluster-Bildung zu erkennen.

Große Lieferpotenziale bestehen im Bereich umwelttechnischer Anlagen. Angesichts seiner starken Kohleabhängigkeit plant Polen hohe Investitionen zur Reduzierung von Treibhausgas-Emissionen. Dabei setzt das Land unter anderem auf die unterirdische CO₂-Speicherung. Der staatliche Energiekonzern PGE will im Kraftwerk Belchatow (bei Lodz) in eine Anlage zur Abscheidung und Separierung von CO₂ investieren. Ein Projekt in Kozle nahe Opole geht sogar noch weiter: Ein Konsortium aus dem Stickstoffbetrieb ZAK und dem Stromkonzern PKE will dort für umgerechnet 1,4 Mrd. bis 1,5 Mrd. Euro eine energetisch-chemische Nullemissions-Anlage bauen. Ferner will RWE in einem Joint Venture mit dem Kohlebergbaukonzern Kompania Weglowa im oberschlesischen Wola ein emissionsarmes Steinkohlekraftwerk errichten und bis zum Jahr 2015 in Betrieb nehmen.

Bereits seit Ende 2007 steigt das Investoreninteresse am Bau neuer Windparks in Polen. Da dort kaum Teile für Windkraftanlagen produziert werden, eröffnet sich ein gewaltiger Markt, von dem deutsche Anbieter profitieren können. Stromgeneratoren und Türme, die rund drei Viertel der Kosten beim Bau einer Windkraftanlage ausmachen, müssen komplett importiert werden. Rotorblätter für Turbinen werden dagegen inzwischen auch im eigenen Land hergestellt, nachdem LM Glasfiber im hinterpommerschen Goleniow Anfang 2009 ein großes Windturbinen-Rotoren-Werk eröffnet hat. Die beliebtesten Standorte für Windparks liegen in Westpommern, Pommern und Niederschlesien.

Als erneuerbare Energiequelle hat in Polen neben der Windenergie Biomasse die größte Bedeutung. Immer mehr Haushalte verwenden als Brennstoff – neben Heizkohle – vor allem Biomasse.

Da die direkte Verbrennung mit festen Brennstoffen in herkömmlichen Heizkesseln wegen hoher Energieverluste nur bedingt wirtschaftlich ist, steigt allmählich die Nachfrage nach (teureren) Spezial-Kesseln, die diesen Nachteil ausgleichen.

Polens Wasserwirtschaft steht vor einer Mammutaufgabe: Bis zum Jahr 2015 soll jede polnische Gemeinde mit mehr als 2.000 Einwohnern an eine Kläranlage und an das Kanalisationsnetz angeschlossen sein. Für Wasser-/Abwasserprojekte stellt Brüssel im Rahmen des OP Infrastruktur und Umwelt 3,2 Mrd. Euro Fördergelder bereit. Zwar wird sich das Land anstrengen müssen, um diese Mittel auch alle abrufen zu können. Fachleute sind optimistisch und sagen hohe Wachstumsraten voraus, vor allem im Bereich der Abwasserbehandlung.

Das dynamischste Segment im Bereich der Wasserver- und Abwasserentsor-

gung ist die Abwasserbehandlung. Besonders gefragt – voraussichtlich noch über viele Jahre – sind Technologien zur sekundären und tertiären Abwasseraufbereitung sowie Klärschlammbehandlung, aber auch Membrantechnologien für sauberes Wasser. Neben dem Bau von Kläranlagen werden bestehende modernisiert und erweitert – zum Beispiel um thermische Anlagen zur Klärschlammbehandlung.

DEUTSCHE UNTERNEHMEN KÖNNEN PROFITIEREN

Große Absatzpotenziale für deutsche Umwelttechnik-Anbieter könnte schon bald auch Polens Abfallwirtschaft bieten. Um die gemeinschaftlichen Umweltnormen erfüllen zu können, will Polen bis Ende 2013 unter anderem 12 Müllverbrennungsanlagen sowie Dutzende Abfalltrennungs- und -kompostierungsanlagen für umgerechnet rund 1,4 Mrd. Euro bauen beziehungsweise >



Globalisierung zwischen Krise und Boom

Praxis und Strategien beim „Going International“

Die DIHK-Studie „Going International“ hat über fast eine Dekade rund 8500 Unternehmen nach den Erfolgsfaktoren für das Auslandsgeschäft befragt. Das Handbuch diskutiert die langen Trends der Entwicklung. Unternehmer und Marktexperten zeigen in der Publikation auf, wie der Prozess der Internationalisierung in den Unternehmen weitergeht – über alle Krisen hinweg. Das Handbuch gibt so Anregung und Hilfestellung, wie Unternehmen neues Wachstumspotenzial im Ausland erschließen können.

Autoren: Alexander Lau | Tassilo Zywiets (Hrsg.) | Hans Gäng

Erscheint im Frühjahr 2010

www.localglobal.de/shop

Jetzt schon
VORBESTELLEN
redaktion@localglobal.de





© English Girl Abroad/flickr

Deutsche Unternehmen können vom Modernisierungsbedarf Polens profitieren.

ausbauen. Denn Warschau verfügt bereits über eine Anlage. In den meisten anderen Fällen dauern die Umweltverträglichkeitsprüfungen noch an. Gegen Jahresmitte rechnen Fachleute mit ersten Bauausschreibungen.

rieren lockern. Zum Beispiel dadurch, dass bei einer Investition in einer SWZ von der eingangs deklarierten Angebotszahl künftig um bis zu 40% abgewichen werden darf. Zwar gilt Polens Wirtschaft im internationalen Ver-

besonderen Ansporn für Firmen, die neue Technologien einführen, bildet der ab Juli 2009 verfügbare Technologiekredit. KMU, die von diesem neuen Förderinstrument profitieren werden, können dabei einen Teil der Schulden in Form einer Technologieprämie erlassen bekommen – abhängig von der Größe des Unternehmens 30 bis 70% der sich im Rahmen der Kreditaufnahme qualifizierenden Kosten, maximal jedoch 4 Mio. Zł (circa 1 Mio. Euro). Ob im konkreten Fall ein Technologiekredit gewährt wird, entscheidet die Landeswirtschaftsbank. Die Cluster verteilen sich auf acht Woiwodschaften (Selbstverwaltungsregionen). High-Tech-Cluster haben sich vor allem im Bereich der pharmazeutisch-kosmetischen Industrie gebildet (Warschau, Lodz). Die meisten beherbergen allerdings traditionelle Branchen, die weniger Berührungspunkte mit der Wissenschaft haben. Während in Warminko-mazurskie (Ermland-Masuren) im Nordosten Polens Cluster mit Bezug zur Lebensmittelwirtschaft entstanden sind, dominieren in Wielkopolska (Großpolen) die Möbel- und in Slaskie (Teil Oberschlesiens) die Textilindustrie. <

Cluster sind in Polen nicht erst seit der Finanzkrise zum Wettbewerbsfaktor geworden.

Zur Realisierung bisher an der Finanzierung gescheiterter, kommunalwirtschaftlicher Investitionen eröffnet das im Februar 2009 in Kraft getretene, neue Gesetz über öffentlich-private Partnerschaften (PPP) neue Wege. Sollten die Kommunen ihre entsorgungswirtschaftlichen Projekte in stärkerem Maße als bisher mit privaten Kapitalgebern durchführen, so könnte in Polen bald das Zeitalter der Abfallentsorgungstechnik-Anbieter anbrechen. Investoren in Polens Sonderwirtschaftszonen (SWZ) genießen bis zum Jahr 2020 Steuervergünstigungen. Um nach dem krisenbedingten Einbruch wieder mehr Kapital anzulocken, will das Land die Zugangsbar-

rieren lockern. Zum Beispiel dadurch, dass bei einer Investition in einer SWZ von der eingangs deklarierten Angebotszahl künftig um bis zu 40% abgewichen werden darf. Zwar gilt Polens Wirtschaft im internationalen Ver-

INTERGEST®

WORLDWIDE

THE ART OF BEING LOCAL WORLDWIDE



InterGest France S.A.S. • Prof. Peter Anterist
International Management and Commercial Administration Company
7, Place de la Gare • F - 57200 Sarreguemines
Phone: +33 3 87 95 9900 • Fax: +33 3 87 95 9903
info.france@intergest.com • www.intergest.com
Managing Director: Prof. Peter Anterist





Konjunkturpaket fördert Strukturanpassung

Dank staatlicher Stützungsprogramme befindet sich die US-amerikanische Wirtschaft wieder in der Wachstumszone. Für das Jahr 2010 erhofft sich die Energiewirtschaft entscheidende Impulse.



© Center for American Progress Action Fund

TEXT: ULLRICH UMANN GERMANY TRADE & INVEST

In den USA fließen 2010 öffentliche Mittel in Höhe von 5,5 Bill. US\$ in den Wirtschaftskreislauf. Der Staat avancierte in Zeiten der schwersten Wirtschaftskrise seit 60 Jahren zum wichtigsten Abnehmer von Produkten und Dienstleistungen. Geschäftschancen ergeben sich

durch das im Februar 2009 verabschiedete Megakonjunkturpaket unter anderem im Rahmen der Infrastrukturmodernisierung sowie der Förderung von erneuerbaren Energien.

Das für die US-Wirtschaft derzeit bedeutendste Förderinstrument ist das am 18.2.09 verabschiedete Konjunkturpaket, bekannt unter dem Kürzel

ARRA (American Recovery and Reinvestment Act of 2009), das in der Zwischenzeit von 787 Mrd. auf 862 Mrd. US\$ aufgestockt wurde. Der Großteil der Mittel aus dem ARRA wird für arbeitsmarkt- und strukturpolitische sowie konjunkturelle Ziele genutzt. Gefördert werden Schulungen und Weiterbildungen, die Modernisierung und Erweiterung der Infrastruktur (Transport, Wasser- und Abfallwirtschaft, öffentliche Gebäude, Digitalisierung von Patientendaten, Modernisierung von Gesundheitseinrichtungen), ebenfalls die Nutzung erneuerbarer Energiequellen, die Modernisierung der Stromübertragung und -verteilung sowie die Entwicklung neuartiger Antriebstechniken im Fahrzeugbau.

Aus dem ARRA sind bis zum Jahresanfang 2010 ein Drittel der Gelder abgeflossen. Dass nicht mehr Mittel ausgegeben wurden, liegt am Zeitaufwand für Projektplanung, -ausschreibung und -bewilligung. Im Umkehrschluss wird sich die ökonomische Wirkung des Konjunkturpakets 2010 aufgrund der umfangreichen Restmittel verstärken. Mittel aus dem ARRA werden programmbezogen von den jeweiligen zuständigen Bundesministerien und -behörden an Bundesstaaten, Kreise und Kommunen beziehungsweise an Bildungs- und Forschungseinrichtungen sowie an förderwürdige Unternehmen ausgezahlt. Die Zugangsbarrieren zu öffentlichen Aufträgen wurden 2009 gesenkt und Prozeduren entschlackt.



© Wayne National Forest/flickr

SCHAFFUNG VON ARBEITSPLÄTZEN IM BEREICH ERNEUERBARE ENERGIE DURCH DEN AMERICAN RECOVERY AND REINVESTMENT ACT

	Arbeitsplätze (bis 4. Quartal 2009)
Insgesamt	51.700
Energieeinsparung	12.100
Erneuerbare Energie	13.200
E-Netzwerk- Modernisierung	800
Fahrzeug-/ Brennstofftechnologien	4.700
Verkehr / Hochgeschwindigkeitsbahnen	18.900
Innovation und Ausbildung	1.500
Clean-Energy-Ausrüstungen	200
Sonstige	200

Quelle: Germany Trade & Invest

In den USA fließen 2010 öffentliche Mittel in Höhe von 5,5 Bill. US-\$ in den Wirtschaftskreislauf.

Neben der Schaffung zukunftssträchtiger Arbeitsplätze in den geförderten Bereichen sollen die USA insbesondere bei der Nutzung erneuerbarer Energiequellen die Technologieführerschaft erzielen. Das Land könnte sich dadurch - so die Ambition der US-Regierung - neue Exportfelder erschließen.

Hinzu kommt, dass die Verwaltungen auf allen Ebenen Fortschritte in Sachen Transparenz, Nachvollziehbarkeit von Entscheidungen sowie Rechnungslegung für jeden ausgegebenen Steuerdollar erzielen.

Wie US-Vizepräsident Joe Biden im Februar 2010 in einer Zwischenbi-

lanz zur Wirkung des ARRA betonte, wurde durch das Konjunkturpaket der Abbau von 2 Mio. Arbeitsplätzen verhindert. Familien sowie Unternehmen nahmen Steuererleichterungen über 100 Mrd. US\$ in Anspruch und kleine wie mittelgroße Unternehmen erhielten 42.000 Darlehen zu weichen Konditionen. Der Einbruch des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von -6,4% aus dem 1. Quartal 2009 (im Vergleich zum Vorquartal; als Jahresrate) konnte nicht zuletzt aufgrund des Konjunkturpakets im Jahresverlauf aufzufangen und in einen kräftigen Zuwachs von 5,4% im 4. Quartal umgewandelt werden.

ZAHLREICHE PROJEKTE GEPLANT

Geschäftschancen im Rahmen staatlicher Aufträge ergeben sich 2010 für Unternehmen im Bereich Infrastrukturbau und spezialisierte Baumaschinenhersteller. Von den 2009 geplanten 35.000 Vorhaben unter Nutzung von ARRA- und regulärer Haushaltsgelder wurden 2009 circa 9.500 angeschoben. Rund 25.500 Projekte warten ab 2010 auf ihre Realisierung und sind mit einer Finanzierung von 90,4 Mrd. US\$ aus dem ARRA unterlegt. Im Jahr 2009 sind für diese Zwecke 33,1 Mrd. US\$ geflossen. Für den Bau von Schnellstraßen und Brücken wird 2010 ein Wachstum von 8% gegenüber dem Vorjahr erwartet. Ein wichtiges Thema bleibt der Bau sogenannter "intelligent transport systems" (ITS), wozu die elektronische Mautabrechnung sowie die computergestützte Streckenführung und Verkehrssteuerung zählen. Die American Association of State Highway Transportation Officials (AASHTO) spricht von knapp 9.600 Projekten im Gesamtwert von 70 Mrd. US\$ (Schnellstraßen, Transitstrecken, Schienenwege, Häfen und Flughäfen), die seit geraumer Zeit in den Schubläden der Verkehrsplaner liegen und binnen 120 Tagen aktiviert werden könnten.

Darüber hinaus wird der Ausbau des Schienentransports im Rahmen des ARRA mit 8 Mrd. US\$ bedacht. Ende Januar 2010 wurden diesbezüglich Entscheidungen bekannt. Die AASH-

TO richtete eigens eine Internetseite ein, auf der detaillierte Informationen zu den Ausbauplänen und deren Finanzierung erhältlich sind (www.high-speed-rail.org).

Zusätzlich zum ARRA fließen 2010 Investitionen im Rahmen des Main Street Act. Der Großteil wird in Form von Darlehen und Zuschüssen an öffentliche Auftraggeber ausgereicht. Aus diesem Programm werden 0,8 Mrd. US\$ für die Modernisierung der Eisenbahngesellschaft Amtrak verwendet und weitere 1,75 Mrd. US\$ für den Schienen- und Streckenausbau.

Gefördert werden sowohl der Personen- und Güterfernverkehr per Schiene als auch der öffentliche Personennahverkehr. Finanziert werden neben

teresse, sowie wenn Eisen, Stahl und relevante verarbeitete Güter aus US-Produktion nicht in ausreichender und angemessen verfügbarer Menge und in zufriedenstellender Qualität beschaffbar sind oder wenn die Verwendung von Eisen, Stahl und verarbeiteten Gütern aus US-Produktion die Kosten um mehr als 25% erhöhen würde.

INVESTITIONSTAU IN DER WASSERWIRTSCHAFT

Es besteht auf Jahre hinaus ein hoher Bedarf an Anlagen und Ausrüstungen für die Wasserwirtschaft. Die bestehende Infrastruktur gilt als überaltert. Sorgen bereitet derzeit die Bereitstellung von Investitionsmitteln aus privaten sowie rein kommunalen Quellen. In

ßig stark strapaziert sind. Um marode Rohrleitungen, Kanalisationsanlagen und Wasserwerke instand zu setzen, benötigen Kommunen pro Jahr mindestens 11 Mrd. US\$. Die US-Umweltagentur (Environmental Protection Agency, EPA) kündigte im Oktober 2009 an, künftig auf die Einhaltung des 1972 verabschiedeten Clean Water Act zu bestehen. Verstöße würden, unter anderem im Hinblick auf marode Kläranlagen, geahndet. Die Wasser- und Abwasserwirtschaft generiert einen Umsatz von mehr als 70 Mrd. US\$ pro Jahr. Nach Angaben der EPA halten öffentliche Unternehmen daran einen Anteil von 43%. Die Anzahl kommunaler Wasserwerke liegt bei annähernd 54.000, zudem sind 16.000 kommunale Kläranlagen in Betrieb. Die Mehrheit der Anlagen zählt weniger als 500 Haushalte zu ihrer Stammkundschaft. Unter den Dienstleistern, den sogenannten Contractors im Bereich Wasserwirtschaft herrscht ein starker Wettbewerb. Beteiligt sind Beraterfirmen, Planungsbüros, Bau-, Reparatur- und Installationsbetriebe sowie Betreiber von Wasserwerken und Kläranlagen. Eine künftig entscheidende Rolle spie-



© Center for American Progress Action Fund

Wie US-Vizepräsident Joe Biden im Februar 2010 in einer Zwischenbilanz zur Wirkung des ARRA betonte, wurde durch das Konjunkturpaket der Abbau von 2 Mio. Arbeitsplätzen verhindert.

rollenden und schwimmenden Material ebenfalls Antriebstechnik, energietechnische Anlagen, Verteiler, Transformatoren, Steuerungs- und Sicherheitstechnik, IT-Anlagen sowie Wartungsdienstleistungen.

Für die deutsche Wirtschaft ergeben sich aus dem Ausbau des schienengestützten Personenfernverkehrs in den USA interessante Geschäftsmöglichkeiten, trotz "buy american"-Klauseln in den Vergaberichtlinien. Zulieferungen aus dem Ausland sind immer dann möglich, wenn eine Ablehnung unvermeidbar wäre mit dem öffentlichen In-

den kommenden 20 Jahren müssen bis zu 390 Mrd. US\$ investiert werden, um bestehende Frisch- und Abwasseranlagen zu modernisieren. Zu diesem Urteil gelangte die American Society of Civil Engineers in ihrem Bericht "2009 Report Card for America's Infrastructure". Gemäß dieser Quelle versichern pro Tag 26,5 Mrd. Liter Trinkwasser aus beschädigten Rohrleitungen. Eine zunehmende Bedeutung kommt dem Recycling von Abwasser und der Wasseraufbereitung zu. Der Trend geht zu PPP-Projekten, weil viele der kommunalen Wasserversorger bugetmä-

len - aufgrund der stärkeren Ahndung von Gesetzesverstößen - Labors zur Überprüfung der Wasserqualität.

ENERGIEWIRTSCHAFT MIT UMFASSENDER FÖRDERUNG

In der Energiewirtschaft warten 2010 im Rahmen des ARRA 2.700 Projekte auf ihren Startschuss. Der Großteil zielt auf die Erhöhung der Energieeffizienz, auf die Nutzung erneuerbarer Energiequellen, die Modernisierung der Stromübertragung und -verteilung sowie auf Forschungen in den genannten Bereichen ab. Zusätzlich zu dem >

ARRA hat der Kongress in Washington 1,6 Mrd. US\$ für Clean Renewable Energy Bonds (CREB) freigegeben, worüber öffentliche Träger Einrichtungen zur Nutzung erneuerbarer Energien errichten und finanzieren können. Die Fördermaßnahmen generieren 2010 eine steigende Nachfrage nach elektronischen Stromzählern für gewerbliche und private Abnehmer, sowie

Energieeffizienz, für Maßnahmen der Energieeinsparung und zur Nutzung erneuerbarer Energiequellen in Anspruch nehmen können. Dies wird eine erhöhte Nachfrage nach moderner Heiztechnik, Kühl- und Klimatechnik, Isoliermaterialien etc. erzeugen. Nach einer zehnjährigen Pause werden in den USA wieder Müllverbrennungsanlagen zum Zweck der Stromerzeugung

Möglichkeiten, Nischen in diesem Segment zu besetzen. Müllverbrennungsanlagen unterliegen strengsten gesetzlichen Auflagen. Allein die Verabschiedung des Clean Air Act im Jahr 2000 erzwang Nachrüstungen im Wert von 1 Mrd. US\$. Der Ausbau der Geothermie gibt dem Markt für Bohrausrüstungen, Sensoren und Messgeräte zur erdietechnischen Gewinnung von Erd-

für 2011 ein, wonach der Umfang an staatlichen Kreditbürgschaften zum Bau von Kernkraftwerken von 18,5 Mrd. auf 54,5 Mrd. US\$ ausgeweitet werden soll. Im Kongress und im Senat besteht eine Mehrheit für die Ausweitung der Fördermaßnahmen im Bereich der Kernkraft.

Mit der Ausweitung der Staatsgarantien würde das Vertrauen der Investoren für Kernkraft gestärkt, wodurch vermehrt Projekte angeschoben werden dürften. Der Nuclear Regulatory Commission liegen derzeit Anträge zur Baugenehmigung für 22 Kernkraftwerke vor, die in einem Zeitraum von zehn bis 20 Jahren ans Netz gehen sollen.

INFORMATIONEN- UND KOMMUNIKATIONSTECHNIK

In den nächsten Jahren werden öffentliche Investitionen von etwa 11,8 Mrd. US\$ in den Ausbau der Breitbandversorgung und einen verbesserten Internetzugang in ländlichen Regionen fließen. Die Federal Communications Commission wird diesbezüglich Regeln für einen neutralen Netzzugang, größere Spielräume für Anbieter von drahtlosem Internet und die kartellrechtliche Kontrolle angemeldeter Fusionen von Teledienstleistern mit Medienunternehmen erarbeiten. Ziel der Breitbandförderung ist es, bis 2020 jeden US-Haushalt mit Hochgeschwindigkeitsinternet zu versorgen.

Im Jahr 2010 soll der Durchbruch bei der Digitalisierung von Krankheits- und Patientenakten (eHealth) gelingen. Für das landesweite Projekt stehen 19,2 Mrd. US\$ zur Verfügung, wovon 2010 rund 2 Mrd. US\$ zur Eingabe der Daten in IT-Systeme sowie zur Installation der notwendigen Infrastruktur abfließen. Im Jahr 2011 starten die Aufschaltungen der beteiligten Gesundheitseinrichtungen sowie der Krankenkassen, wobei die Kompatibilität der verschiedensten bereits laufenden Informationsarchitekturen den wohl anspruchsvollsten Teil darstellen wird. Bislang gibt es in diesem Bereich keine einheitlichen IT-Standards. Ab 2012 soll das System gemäß der Planung laufen. <



Ziel der Breitbandförderung: bis 2020 jeden US-Haushalt mit Hochgeschwindigkeitsinternet zu versorgen.

Energieverteilung und -übertragung der neuesten Generation. So erhielt zum Beispiel die Florida Power & Light Company einen ARRA-Zuschuss über 200 Mio. US\$ für ein insgesamt 575 Mio. US\$ teures smart grid-Projekt. Installiert werden 2,6 Mio. Stromzähler, 9.000 Verteiler sowie Überwachungstechnik in 270 Umspannungsstationen. In anderen Bundesstaaten liegt der Fokus auf Beratungsdienstleistungen, die KMU, öffentliche Einrichtungen und Privathaushalte zur Erhöhung ihrer

gunst (waste-to-energy) errichtet. Die privaten oder kommunalen Bauherren orientieren sich an Projekten in Europa und Asien. Geschäftschancen bietet daher der wachsende Markt für innovative Technologien zur umweltfreundlichen Abfallentsorgung. Dieser Bereich gehört nicht zu den Kerngeschäften der in den USA ansässigen Entsorgungsunternehmen. Daher bestehen für Unternehmen, die sich auf umweltfreundliche Entsorgungstechnologien spezialisiert haben, aussichtsreiche

wärme neue Impulse. Dabei wird auf Kompetenzen zurückgegriffen, die bei der Herstellung und beim Betreiben von Förderanlagen für Erdöl und -gas gewonnen wurden. Größte Herausforderung ist derzeit die Entwicklung hitzebeständiger Materialien.

Der Bau von Kernkraftwerken wird seitens der US-Administration nach einer 30-jährigen Unterbrechung erneut gefördert. Das zuständige U.S. Department of Energy (DOE) brachte Anfang Februar 2010 einen Haushaltsentwurf



© BMW AG

Wachstum in Aussicht

TEXT: CARSTEN EHLERS GERMANY TRADE & INVEST

Die weltweite Wirtschaftskrise hat Südafrika nicht verschont. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) des Landes ist 2009 voraussichtlich um knapp 2% geschrumpft. Auch der Außenhandel verzeichnete einen deutlichen Einbruch. Für 2010 und 2011 sind die Aussichten wieder besser, vorausgesetzt, die Weltwirtschaft erholt sich weiter.

Einige Branchen, wie der Bergbau oder die Automobilindustrie, die stark exportabhängig sind, erlebten zum Jahresende 2009 teilweise immer noch heftige Nachfrageeinbrüche auf den Abnehmermärkten der Nordhalbkugel. Auch die schwächelnde Binnennachfrage setzt der südafrikanischen Wirtschaft zu. Darunter leiden die gesamte Konsumgüterindustrie, der Einzelhandel und das Immobiliengewerbe.

Probleme bereitet dem Land die Stromknappheit, die energieintensive Projekte schwierig macht. Im Oktober 2009 hat Rio Tinto sein Vorhaben aufgegeben, in Coega bei Port Elizabeth in eine Aluminiumschmelze zu investieren.

Bis mindestens 2012 wird Strom Mangelware bleiben, erst dann gehen die geplanten Kraftwerke ans Netz. Angesichts deutlich steigender Strompreise dürfte Energieeffizienz zu einem zunehmend interessanten Geschäftsfeld werden.

Nachdem Jacob Zuma im April 2009 zum neuen Präsidenten des Landes gewählt worden war, befürchteten einige Vertreter der Wirtschaft einen Linksruck. Derzeit ist aber eher mit der Fortsetzung der pragmatischen Wirtschaftspolitik der vergangenen Jahre zu rechnen.

Aufgrund der weltweiten Wirtschaftskrise ist in vielen Bereichen ein

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ECKDATEN

Indikator 1)	2009	2010	2011
BIP	-1,8	2,8	3,7
Bruttoanlageinvestitionen	-4,9	2,6	5,1
Privater Verbrauch	-4,5	3,7	3,8
Wareneinfuhr (fob)	-28,3	12,4	4,8
Warenausfuhr (fob)	-26,5	11,9	2,7
Inflationsrate 2)	6,8	5,6	4,7
Arbeitslosenrate (keine Änderungsrate)	25,0	24,3	23,3
Staatsverschuldung (% des BIP)	-6,0	-6,1	-5,1

1) reale Veränderung gegenüber Vorjahr in %, sofern nicht anders angegeben; 2009 Schätzungen; 2010 und 2011 Prognosen; 2) Konsumentenpreisindex

Quellen: Economist Intelligence Unit (EIU); Germany Trade & Invest

› Rückgang der Investitionen zu erwarten. Betroffen davon sind der Bergbau, das verarbeitende Gewerbe und die Konsumgüterindustrie. Viele Analysten gehen davon aus, dass diese Entwicklung vorübergehender Natur ist. Das Vertrauen der Investoren hatte sich nach den ersten turbulenten Jahren der Nach-Apartheid-Ära gerade etwas gefestigt.

Ein Wirtschaftswachstum von durchschnittlich etwa 4% in den vergangenen Jahren, einigermaßen stabile politische Verhältnisse sowie die pragmatische Wirtschaftspolitik waren die Hauptgründe für höheres internationales Engagement in Südafrika. Im Jahr 2008 flossen rund 9 Mrd. US\$ ausländische Direktinvestitionen (FDI) in die Republik am Kap, eine Steigerung um fast 60%

gegenüber 2007. Nach Nigeria und Angola ist Südafrika damit der drittgrößte Empfänger von FDI in Afrika.

STARKE IMPULSE DURCH ÖFFENTLICHE INVESTITIONEN

Der öffentliche Sektor befindet sich in einem regelrechten Investitionsboom; 60 Mrd. Euro stellt der Finanzminister für Projekte zur Verfügung. Häfen, Flughäfen, Bahnstrecken, Straßen müssen dringend erweitert, Kraftwerke, Staudämme und Pipelines neu gebaut werden.

Ankerprojekt im öffentlichen Personennahverkehr ist der 2005 begonnene Gautrain. Das etwa 30 Mrd. Rand (R; 100 R = rund 9,4 Euro) teure Public-Private-Partnership-Projekt soll den starken Verkehr in der Provinz Gautrain teilweise auf die Schiene verlagern. Weitere Vorhaben, wie das Bus-Rapid-Transit-System, profitieren ebenfalls von der Fußball-WM. Beim

Gütertransport auf der Schiene will die Bahn wieder Boden gut machen und bis 2012 mindestens 38 Mrd. R investieren. Mehr als 20 Mrd. R fließen derzeit in den Personenflugverkehr. Vor gewaltigen Herausforderungen steht auch der Wassersektor Südafrikas: Das Department of Water Affairs and Forestry (DWAF) will bis 2018 etwa 30 Mrd. R in den Bau neuer Staudämme und Leitungen investieren.

Investitionshemmnisse sind nach wie vor die schlechte Sicherheitslage sowie die hohe HIV-Rate (fast 19% im Jahr 2005). Hinzu kommen die Vorschriften des Black-Economic-Empowerment (BEE): Die schwarze Bevölkerung soll stärker in die von Weißen dominierte Wirtschaft eingebunden werden. Unternehmen müssen zum Beispiel schwarze Anteilseigner, Manager, Mitarbeiter oder Zulieferer suchen, um die von der Regierung vorgegebenen Quoten zu erfüllen. So berechtigt BEE für den sozialen Frieden des Landes sein mag, für Unternehmen ist es angesichts des Mangels an qualifizierten schwarzen Arbeitskräften oft sehr schwierig, diese Auflagen zu erfüllen.

Nach zwei Jahren der Flaute rechnen Experten für 2010 wieder mit einem Anstieg des Konsums. Dazu dürfte auch die Fußball-WM positiv beitragen. Das Land erwartet einen Besucheransturm. Das Turnier fällt in eine Zeit, die in Südafrika normalerweise zur Nebensaison zählt. Weiterhin konsumfördernd bleibt das Wachsen der schwarzen Mittelschicht, die eine immer wichtigere Käufergruppe im Land darstellt, sie zählt inzwischen fast 3 Mio. Konsumenten. Hinzu kommen noch rund 4 Mio. hauptsächlich weiße kaufkräftige Bewohner des Landes.

Das Jahr 2009 hat einen deutlichen Einbruch des südafrikanischen Außenhandels gebracht. Das Handelsvolumen mit Deutschland dürfte wieder unter die 10-Mrd.-Euro-Marke gesunken sein. Die deutschen Exporte nahmen von Januar bis November gegenüber der entsprechenden Vorjahresperiode um ein Viertel auf 5,2 Mrd. Euro ab. <



Es besteht auf Jahre hinaus ein hoher Bedarf an Anlagen und Ausrüstungen für die Wasserwirtschaft. Die bestehende Infrastruktur gilt als überaltert.





© GBK Kenneth Hynek/flickr

Kraftwerksbau läuft auf Hochtouren

TEXT: CARSTEN EHLERS GERMANY TRADE & INVEST

→ In Südafrikas Energiesektor herrscht seit etwa zwei Jahren sehr große Dynamik. Der Stromversorger Eskom investiert Milliarden-Euro-Beträge in den Bau neuer konventioneller Kraftwerke. Darüber hinaus gewinnen auch am Kap Themen wie „erneuerbare Energien“ oder „Energieeffizienz“ an Bedeutung. Erste Projekte in diesen Bereichen, die früher nicht einmal diskutiert wurden, gibt es bereits.

Im südafrikanischen Energiebereich drängt die Zeit, die Stromerzeugungskapazitäten aufzustocken; der staatliche Energieversorger Eskom will bis 2018 zusätzliche 16.000 MW bereitstellen. Die Kaprepublik setzt bei ihren Kraftwerksneubauten vor allem auf den traditionellen Energieträger Kohle, über den sie in großen Mengen verfügt. So sind die beiden größten Eskom-Projekte der nächsten Jahre der Bau der Grundlast-Kohlekraftwerke Medupi und Kusile.

Medupi wird etwa 100 Mrd. Rand (R; umgerechnet rd. 9,4 Mrd. Euro) kosten, über eine Kapazität von 4.800 MW

verfügen und das weltweit viertgrößte Kohlekraftwerk sein. Im Mai 2007 wurde mit dem Bau der Anlage in Lephalale (Limpopo-Provinz) begonnen. Die erste der sechs Alstom-Turbinen à 800 MW soll 2012 in Betrieb genommen werden. Mit jeweils acht Monaten Abstand werden dann die verbleibenden fünf Turbinen ans Netz gehen.

Ebenfalls auf eine Kapazität von 4.800 MW soll das voraussichtlich 111 Mrd. R teure Wärmekraftwerk Kusile (vormals Bravo) bei Witbank erweitert werden. Der Start für die erste von sechs Turbinen ist für 2013 geplant. Bis 2017 sollen dann die anderen fünf Turbinen

folgen. Zum ersten Mal in Südafrika wird es bei Kusile eine Rauchgasentschwefelung geben.

ALTE KRAFTWERKE GEHEN WIEDER IN BETRIEB

Darüber hinaus setzt Eskom für etwa 16 Mrd. R die drei 1990 stillgelegten Kohlekraftwerke Camden, Grootvlei und Komati instand. Insgesamt sollen die Arbeiten bis 2011 beendet sein. Die Anlagen mit einer Gesamtkapazität von 3.600 MW könnten etwa 15 bis 20 Jahre Strom erzeugen. Camden, bei Ermelo (Mpumalanga-Provinz), produziert bereits seit Juli 2008 wieder. Es verfügt

über eine Kapazität von 1.620 MW. Darüber hinaus wird in den Drakensbergen ein Wasserkraftwerk gebaut. Das 16,6 Mrd. R teure Ingula-Pump-Speicherwerk befindet sich an der Grenze der Provinzen Free State und KwaZulu-Natal. Es soll 2012 in Betrieb genommen werden. Ingula besteht aus zwei Stauseen mit einem Fassungsvermögen von je 22 Mio. cbm, die 46 km voneinander entfernt liegen und durch eine unterirdische Wasserpipeline miteinander verbunden sind. Entlang dieser Pipeline befinden sich Pumpturbinen mit einer Kapazität von 333 MW. Zur Abdeckung der Spitzenlast wird Wasser >

› aus dem oberen Stausee durch die Turbinen geschickt. Bei geringem Stromverbrauch wird das Wasser wieder zurück in den oberen Stausee gepumpt. Die Turbinen kommen vom Konsortium Voith-Siemens-Fuji. Vorerst auf Eis gelegt hat Eskom seinen Plan für ein zweites Pump-Speicherwerk. Tubatse (vormals Projekt Lima) sollte eine Kapazität von 1.500 MW erhalten und zwischen dem Nebu-Plateau und dem Steelpoort-Fluss liegen.

Das letzte größere Eskom-Projekt ist der Ausbau des Arnot-Kohlekraftwerks für fast 1,5 Mrd. R. Arnot ist eines der ältesten Kraftwerke in Südafrika und verfügte bislang über sechs 350-MW-Turbinen. Diese sollen bis Ende 2010 von 400-MW-Turbinen ersetzt werden. Auch Atomenergie ist immer noch ein Thema. Ob und wann Eskom "Pebble-Bed-Modular-Reaktoren" bauen lässt, ist jedoch weiter unklar.

ERNEUERBARE ENERGIEN BISLANG NACHRANGIG

Erneuerbare Energien werden zunehmend diskutiert; angesichts der relativ geringen Kapazität, die sie dem Netz bringen würden, genießen sie jedoch keine Priorität. Bei Darling, etwa 150 km nördlich von Kapstadt, befindet sich der bislang einzige Windpark des Landes. Er verfügt über eine Kapazität von 5,2 MW Windenergie, könnte aber in den kommenden Jahren einen rasanten Aufschwung verzeichnen. In den küstennahen Provinzen Western Cape und Eastern Cape sind derzeit einige Onshore-Windparks von Independent Power Producers (IPP) in der Diskussion. Dazu zählt unter anderem die für 50 MW ausgelegte St.-Helena-Bay-Windfarm, die Genesis Eco-Energy für 850 Mio. R bauen will.

Nur schleppend voran kommen die beiden seit Jahren im Gespräch befindlichen IPP-Gaskraftwerke. Eskom stellt Gelände (Coega bei Port Elizabeth und Newcastle bei Durban) für zwei Open-Cycle-Gas-Turbinen (OCGT) zur Verfügung. Bau und Betrieb soll das private Unternehmen Independent Power Southern Africa (IPSA) übernehmen,



© Mark Turner/flickr



© Zugaldia/flickr

welches den Strom an Eskom verkauft. IPSA hat aufgrund der Wirtschaftslaute aber große Probleme, das Kapital für das in Newcastle geplante Kraftwerk aufzubringen. Auch der Bau des OCGT in Coega verzögert sich ständig. IPSA musste daher seine bereits 2007 gekauften Turbinen wieder veräußern, um einigermaßen liquide zu sein. Der staatliche Energieversorger hatte eigentlich gehofft, von IPP insgesamt 2.100 bis 4.500 MW an zusätzlicher Kapazität zu erhalten.

DRASTISCHE PREISERHÖHUNGEN DROHEN

Eskom selber hat Probleme, die für seine Projekte nötigen 385 Mrd. R zu

Die Kaprepublic setzt bei ihren Kraftwerksneubauten vor allem auf den traditionellen Energieträger Kohle, über den sie in großen Men- gen verfügt.

beschaffen. Allein 150 Mrd. R müssen kreditfinanziert werden. Die Ratingagentur Moody's Investors Service hat Eskom mit Baa2 nicht gerade als kreditwürdig eingestuft, auch wenn die südafrikanische Regierung immer wieder betont, dass sie für Zahlungsausfälle bürgen würde. Ein weiterer Teil des Geldes soll über massive Preiserhöhungen hereingeholt werden. Wahrscheinlich wird Eskom zwischen 2010 und 2013 die Preise jährlich um 45% anhe-

ben müssen. Ob dies reicht, hängt auch von der Nachfrage ab.

Neben vielen Haushalten werden etliche energieintensive Wirtschaftszweige unter der Preiserhöhung zu leiden haben. So hat der Stahlproduzent Arcelor Mittal SA (AMSA) seine Expansionspläne vorerst auf Eis gelegt. Getroffen von den steigenden Kosten werden auch die meist sehr tief gelegenen Goldminen. Die Zeiten, in denen Südafrika mit dem weltweit billigsten Strom Schwerindustrie ins Land locken konnte, sind vorerst vorbei.

Teurer Strom ist ein Problem. Noch schlimmer für die Bevölkerung und vor allem für die Unternehmen sind indes Stromausfälle. Die weltweite Wirtschaftskrise und damit 2009 ein geschätzter BIP-Rückgang von etwa 2,0% haben dazu beigetragen, dass die Energienachfrage gesunken ist. Derzeit verfügt Eskom über eine Grundlastkapazität von etwa 34.000 MW, die Nachfrage liegt bei circa 32.000 MW. Mit dem zu erwartenden Wiederanspringen der Wirtschaft könnte es, wie bereits Anfang 2008, erneut zu landesweiten Stromausfällen kommen. ◀



© Alexandra Moss

Öffentlicher Sektor kurbelt Konjunktur an

TEXT: CORINNE ABELE GERMANY TRADE & INVEST

→ Infrastrukturausbau wird vorangetrieben / Zehn Branchen profitieren von Restrukturierungsprogrammen. Exporteinbruch und sinkende Gewinnaussichten schwächen die Investitionsdynamik in Chinas Industrie. Der konjunkturelle Tiefpunkt ist jedoch erst einmal durchschritten. Konjunkturpaket, eine massive Kreditausweitung und ein Anstieg öffentlicher Investitionen haben für positive Impulse gesorgt. Über die Hälfte des Pakets fließt in den Infrastrukturaufbau. Ausländische Anbieter können zum Zuge kommen - in der Regel jedoch nur, wenn kein lokales Unternehmen über die notwendigen Technologien verfügt.

Um die Folgen der Finanzkrise zu dämpfen, kündigte die VR China im November 2008 ein Konjunkturpaket im Umfang von 4.000 Mrd. RMB (rund 390 Mrd. Euro, 1 Euro = 10,25 RMB - Jahresdurchschnitt 2008) an, von dem über die Hälfte in den Infrastrukturausbau fließen soll. Mit nationaler Unterstützung werden vor allem große Projekte vorangetrieben. Dazu zählen Ausbau und Modernisierung der Bahn (Hochgeschwindigkeitslinien), U-Bahn-Ausbau in zahlreichen Großstädten sowie der Bau von 50 neuen und die Modernisierung von 90 bestehenden Flughäfen bis 2010. Einige Projekte werden in Zentral- und Westchina umgesetzt. Außerdem sind 210 Mrd. RMB für den Umweltschutz vorgesehen. Doch auch sozialer Wohnungsbau, Aufbau sozialer Sicherungssysteme sowie Innovationsförderung in der Industrie stehen im Fokus.

Allerdings sind nicht alle Tranchen seit der zweiten Jahreshälfte 2009 in vorgesehener Höhe von der National Development and Reform Commission (NDRC) vergeben worden. Während Kritiker als Grund dafür unter anderem die schwierige Kontrolle der Mittelverwendung durch die Lokalregierungen sehen, verweist die NDRC auf den in dieser Höhe unerwarteten Konjunkturaufschwung der Wirtschaft, der eine weitere Mittelvergabe in Frage stelle. Für das Jahr 2010 waren ursprünglich Investitionen in Höhe von rund 590 Mrd. RMB geplant. Ob sie in voller Höhe vergeben werden, bleibt abzuwarten. Vor allem die zügige Umsetzung des Programms sowie ein Anstieg der Investitionen (Fixed Asset Investment) im öffentlichen Bereich und von staatlich dominierten Unternehmen haben zur konjunkturellen Erholung der chinesischen Wirtschaft beigetragen. Im 1. Quartal 2009 legte das Bruttoinlandsprodukt (BIP) um 6,2% zu, erreichte im 2. Quartal 2009 bereits 7,9% Zuwachs, im 3. Quartal 9,1%, und im 4. Quartal 10,7%. Damit hat China 2009 nach vorläufigen Berechnungen ein BIP-Wachstum von 8,7% erreicht. Der Anteil staatlicher und staatlich kontrollierter >



©Genena Wirth/flickr

› Einheiten an den Gesamtinvestitionen lag 2009 mit 44,6% um 1,6 Prozentpunkte höher als im Vorjahr. Nur zum Teil wurde damit die schwächere Entwicklung des Wohnungsbaus mit einem Investitionszuwachs von 16,1% ausgeglichen. Seit dem 3. Quartal zeigte der Sektor jedoch eine gewisse Investitionsbelebung.

GEFAHR DER IMMOBILIENBLASE

Neben dem Exporteinbruch halten Experten eine andauernde Stagnation des Immobilienmarktes für die größte Gefahr einer nachhaltigen Krisenbewältigung. Ob der durchschnittliche Preisanstieg für Neubauwohnungen in 70 großen und mittelgroßen Städten Chinas in den ersten elf Monaten 2009 um 6,2% bei regional unterschiedlichen Umsatzentwicklungen als Anzeichen einer grundlegenden Erholung gewertet werden kann, ist umstritten. Einige Experten kritisieren, dass durch die massive Krediterweiterungspolitik 2009 Spekulationsblasen am Immobilienmarkt gefördert und damit die Gefahr des Platzens zumindest regional vorhandener Blasen

erhöht worden sei. 2010 wird es keine weitere derart massive Ausdehnung des Neukreditvolumens wie 2009 geben, was sich auf den Immobiliensektor bremsend auswirken dürfte.

Insgesamt legte das Investitionswachstum 2009 um 30,1% zu und hielt sich

12.1.10 auf 16% eingeleitet, was jedoch zunächst zu einem weiteren Anstieg vorgezogener Kreditvergaben geführt hat. Das Startsignal für Zinserhöhungen hat die Zentralbank am 18.1.10 gegeben, indem sie die Zinsen für Einjahresanleihen auf den höchsten Stand seit

ziellen Schuldenaufnahme präferiert. Aufgrund solcher Finanzierungswege ist der Schuldenstand regionaler und lokaler Regierungen kaum zu fassen. Schätzungen reichen von 1 Bill. bis 10 Bill. RMB. Über 30 Lokalregierungen auf Provinz- und Kreisebene machten 2009 von ihrem neu eingeführten Recht Gebrauch, über das Finanzministerium öffentliche Anleihen auszugeben. Bis Anfang September war der mit 200 Mrd. RMB veranschlagte Rahmen ausgeschöpft. Die Wahrscheinlichkeit einer Neuauflage im Laufe des Jahres 2010 ist gering. Nach wie vor ist davon auszugehen, dass die Lokalregierungen nur einen Teil des von ihnen erwarteten Finanzierungsbeitrages zum Konjunkturprogramm werden leisten können. Insgesamt sollten sie wohl 600 Mrd. bis 1.000 Mrd. RMB beisteuern. Das ausgewiesene konsolidierte Haushaltsdefizit Chinas dürfte nach Einschätzung der Weltbank 2009 auf rund 3,3% des BIP wachsen. Während die Weltbank für 2010 von einem weiteren Anstieg auf 4,1% ausgeht, sieht die Deutsche Bank das Haushaltsdefizit aufgrund höherer

Experten halten eine andauernde Stagnation des Immobilienmarktes für die größte Gefahr.

damit auf relativ hohem Niveau. Unterstützt wurde es durch die radikale Liquiditätsausweitung: Nach Angaben der Zentralbank wurden im Gesamtjahr 2009 Kredite im Umfang von rund 9,59 Bill. RMB vergeben und damit fast zweimal so viel wie im Vorjahr. Um das bei einer erwarteten konjunkturellen Verbesserung 2010 erhöhte Inflationsrisiko einzudämmen, ist mit einer Drosselung im Jahresverlauf 2010 zu rechnen. Dies wurde durch die Erhöhung des Mindestreservesatzes der Geschäftsbanken bei der Zentralbank am

14 Monaten anhub. Weitere Maßnahmen werden erwartet.

Bislang hat der staatliche und staatsnahe Sektor am meisten von der Liquiditätsschwemme profitiert. Dabei treten auch Investmentfirmen mit engen Verbindungen zu Lokalregierungen auf, die Kredite aufnehmen und dann wiederum in lokale Infrastrukturprojekte investieren. De facto können Lokalregierungen damit ohne direkte zusätzliche Schuldenaufnahme ihre Finanz- und Investitionskraft erhöhen. Häufig wird dies gegenüber der offi-

Einnahmen infolge des bereits für 2010 erwarteten Konjunkturaufschwungs auf 3,0% des BIP sinken. Wird die versteckte Verschuldung auf lokaler Ebene hinzugezogen, könnte sich die Gesamtverschuldung der öffentlichen Haushalte nach Einschätzung von Finanzanalysten bereits auf 40% des BIP belaufen.

PRIVATWIRTSCHAFT MIT FINANZPROBLEMEN

Die Privatwirtschaft scheint bislang nur eingeschränkt von der ausgeweiteten Kreditvergabe der Staatsbanken zu profitieren. So haben die häufig privatwirtschaftlich organisierten Exportunternehmen im Süden und Südosten des Landes nach wie vor gewaltige Finanzierungsschwierigkeiten - ein wichtiger Kritikpunkt einiger inländischer Ökonomen. Denn für Erhalt und Schaffung von Arbeitsplätzen spielt der private Sektor eine große Rolle. Die Regierung hat daher am 22.9.09 eine Direktive erlassen, die unter anderem den Kreditzugang für kleine und mittelständische Unternehmen verbessern soll. Einige Kritiker sprechen inzwischen von einem „Crowding Out“ der Privatwirtschaft zugunsten staatlich kontrollierter Unternehmen. Eine dauerhafte Investitionszurückhaltung der Privatwirtschaft kann mittel- bis langfristig nicht durch staatsnahe Investitionstätigkeit ausgeglichen werden.

Darüber hinaus versucht die Regierung, durch zehn industriespezifische „Restrukturierungs- und Revitalisierungsprogramme“ (Tiaozheng he Zhenxing Guihua), die Modernisierung der Industrie zu unterstützen. Ziel ist es, in ausgewählten Branchen unter anderem wettbewerbsfähige Unternehmen zu schaffen und diesen in der Krise unter die Arme zu greifen. Dabei sollen alte ineffiziente Produktionskapazitäten stillgelegt und gezielt Technologie- und Modernisierungsprojekte und damit inländisches Know-how in den jeweiligen Branchen gefördert werden. Revitalisierungsprogramme wurden von der Regierung für den Schiffsbau, die Eisen- und Stahlindust-

rie, die Automobil- und Textilindustrie, den Maschinenbau, die nicht-eisenhaltige Metallfertigung, die Leichtindustrie, die IT- und Elektronikindustrie, die Petrochemie sowie die Logistikbranche genehmigt. Bis Ende 2010 soll es insgesamt 165 Ausführungsbestimmungen für die verschiedenen Branchenprogramme geben. Derartige Industrieprogramme greifen erst allmählich und versprechen nicht die sofortige Wirkung eines infrastrukturlastigen Konjunkturpakets. Die Lokalregierungen haben letzteres als Signal begriffen und alte Projekte neu angeschoben, geplante vorgezogen und neue eingereicht. Ihre Projekte haben an Bedeutung gewonnen. Inwieweit ausländische Unternehmen in China oder Lieferanten im Ausland davon profitieren können, muss eher kritisch gesehen werden. Ein Großteil der Aufträge dürfte bislang an Unternehmen gegangen sein, die den Lokalregierungen nahestehen. Hinzu kommt, dass die Ausschreibungspraxis auf regionaler und lokaler Ebene häufig deutlich intransparenter ist als auf nationaler Ebene. Und auch dort ist die Situation nicht einfach.

AUSLÄNDISCHE UNTERNEHMEN BENACHTEILIGT

Darüber hinaus beklagen ausländische Unternehmen nach wie vor die Ungleichbehandlung bei öffentlichen Ausschreibungen. Nach Darstellung der „Government Procurement Working Group“ müssen Regierungsorganisationen und angegliederte Einheiten wann immer möglich auf Erzeugnisse chinesischer Staats- oder Privatunternehmen zurückgreifen. Nur wenn es keine lokalen Produkte gibt, oder deren Kauf aus wirtschaftlichen Überlegungen keinen Sinn macht, können ausländische Bewerber zum Zuge kommen. Eine konsequenter Einhaltung dieser Richtlinien wurde Anfang Juni 2009 von der NDRC gemeinsam mit neun Ministerien gefordert. Demnach sieht die NDRC bei der Vergabe öffentlicher Aufträge vor allem auf lokaler Ebene gerade nicht ausländische Produkte, sondern vielmehr inländische Produkte benachteiligt.

Gemäß der „Interim Regulation on Government Procurement“ des Finanzministeriums aus dem Jahr 1999 gilt ein Produkt als inländisch, wenn über die Hälfte der Wertschöpfung im Inland erwirtschaftet worden ist. Abweichungen davon scheinen je nach Industriebranche möglich. Darüber hinaus werden im Inland von Unternehmen mit ausländischem Investitionsanteil hergestellte Produkte oder Produktkomponenten nach Angaben von Brancheninsidern

teilweise nicht als lokal gefertigt anerkannt. In verschiedenen Regierungs- und Ministeriumsäußerungen im Sommer 2009 wurde jedoch eine Diskriminierung von ausländischen Betrieben und Produkten in China abgelehnt. Bislang führt dennoch häufig nur die Kooperation mit einem chinesischen Partner zur erfolgreichen Ausschreibungsteilnahme.

Auch im Jahr 2010 bleibt die VR China daher, was sie schon immer war: Ein



WIRTSCHAFTLICHE KENNZAHLEN DER VR CHINA

	2009	nom. Veränderung (in %)
BIP	4.900 Mrd. US\$ 1)	+8,7 1) 2)
BIP pro Kopf	3.700 US\$ 1)	-
Währungsreserven	2.399 Mrd. US\$	+23,3
Warenimporte	1.006 Mrd. US\$	-11,2
Warenexporte	1.202 Mrd. US\$	-16,0
Ausländische Direktinvestitionen	90,0 Mrd. US\$	-2,6
Deutsche Exporte nach China	36,5 Mrd. Euro	+7,0
Deutsche Importe aus China	55,4 Mrd. Euro	-8,8

1) vorläufige Angaben; 2) reale Veränderung

Quelle: National Bureau of Statistics, Chinesische Zollstatistik, Ministry of Commerce, Statistisches Bundesamt

nicht einfacher Markt mit dennoch immer wieder neuen Chancen. Dafür sprechen auch die Ergebnisse des im August 2009 vorgestellten Greater China Business Confidence Survey der Auslands-handelskammern (AHK) in Greater China und Fiducia Management Consultants. Etwa drei Viertel der damaligen Umfrageteilnehmer erwarteten eine Erholung der chinesischen Wirtschaft spä-

testens im 1. Halbjahr 2010. Auch zwei Drittel der europäischen Firmen, die sich am Business Confidence Survey der European Chamber of Commerce in China (EUCCC) im 1. Quartal 2009 beteiligten, sahen die Wachstumsaussichten ihrer Branche in China in den nächsten zwei Jahren optimistisch. Die Konjunkturdaten zum Jahreswechsel 2009/10 scheinen ihnen Recht zu geben. <



Der Kampf um die Spitze

TEXT: DETLEF REHN GERMANY TRADE & INVEST

→ In Japan gewinnen umweltfreundliche Fahrzeuge, ob Hybrid- oder Elektroauto, rasch an Bedeutung. In der Elektromobilität belegt das Land weltweit den ersten Rang. So kamen die ersten in Serie gefertigten voll elektrischen Pkw bereits im Sommer 2009 auf den Markt. Allerdings holt die Konkurrenz aus Europa, den USA, der VR China und Korea (Rep.) auf. Die japanische Regierung ergreift daher Maßnahmen, um die Spitzenposition zu sichern. Vor allem die weitere technologische Entwicklung von Akkus für Hybrid- und Elektroautos soll vorangetrieben werden.

Auf dem japanischen Automarkt dreht sich alles um "Öko". Während die Neuzulassungen herkömmlicher Pkw mit Benzinantrieb 2009 um mehr als 17% einbrachen, verkauften sich Hybridautos bestens. Etwa 350.000 wurden neu zugelassen. Damit stieg ihr Inlandsmarktanteil auf knapp 12%; 2008 waren es nur 3,4%.

Hauptgrund für die sprunghaft gewachsene Popularität war eine Art "Abwrackprämie" für umweltfreundliche Autos, die die japanische Regierung im Frühjahr 2009 einführte. Dabei wird der Kauf eines Hybridfahrzeugs mit bis zu 250.000 Yen (circa 1.920 Euro; 1 Euro = 130,3 Yen - Jahresdurchschnitt 2009) in Form von Steuererleichterungen und Subventionen belohnt. Auch das allgemein steigende Umweltbewusstsein dürfte manchen Japaner zum Wechsel auf ein Hybridauto veranlasst haben.

In der inländischen Verkaufsrangliste kletterte der "Prius" von Toyota 2009 dank seines günstigen Preises von etwa 2 Mio. Yen in der Basisversion (ohne "Abwrackprämie") und neuer Mo-

delle mit fast 209.000 Neuzulassungen erstmals auf Position eins. Zweitpopulärstes Hybridmodell war Hondas "Insight". Er landete mit rund 93.000 Neuzulassungen auf Platz fünf der Verkaufsrangliste.

Wie sich 2010 der Markt für Hybridautos in Japan, aber auch weltweit entwickelt, ist unklar und hängt stark davon ab, welche Auswirkungen die Probleme um Toyotas Fahrzeuge haben werden. Absatzunterstützend dürfte in Japan andererseits die Entscheidung der Regierung sein, die Frist für die "Abwrackprämie" um neun Monate bis zum 30.9.10 zu verlängern.

Auf längere Sicht gehört "grünen" Autos in jedem Fall die Zukunft, dafür sorgen schon endliche Ölreserven und die globalen Klimaveränderungen. Wahrscheinlich werden noch für viele Jahre verschiedene Antriebsformen, ob Hybrid oder voll elektrisch, nebeneinander koexistieren. Auch an Brennstoffzellenautos wird allenthalben gearbeitet, doch wann sie die Marktreife erreichen, ist derzeit noch sehr unsicher. Die US-amerikanische

Boston Consulting Group schätzt, dass Elektrofahrzeuge, einschließlich Hybridmodelle, 2020 etwa 26% der Neuzulassungen in den vier wichtigsten

Märkten VR China, Japan, USA und Westeuropa stellen werden. Einer Prognose des japanischen Fuji-Keizai Wirtschaftsforschungsinstituts zufolge soll

Auf längere Sicht gehört "grünen" Autos in jedem Fall die Zukunft.



© Nissan



© Nissan

es 2020 weltweit circa 37,5 (2009: 6,84) Mio. Hybridautos geben. Gleichzeitig soll die Zahl der Elektroautos etwa 1,35 Mio. erreichen.

**Auch exotische Konzepte
reihen sich in die Entwürfe der
japanischen Autohersteller.**



© Nissan

Die ersten in Serie gefertigten voll elektrischen Pkw kamen in Japan im Sommer 2009 auf den Markt. Hersteller sind Mitsubishi Motors und Fuji Heavy Industries (Subaru). Privatleute sollen die Fahrzeuge ab April 2010 kaufen können. Offenbar stoßen die Elektroautos auf Resonanz. Mitsub-

shi zum Beispiel hat für das Fiskaljahr 2009 (1.4. bis 31.3.) ein Produktionsziel von 1.400 MiEV (Mitsubishi Innovative Electric Vehicle), die aber bis Dezember 2009 bereits vollständig an staatliche und gewerbliche Kunden wie Postämter oder Elektrizitätsversorger ausgeliefert wurden. Mit der Erweiterung des Kundenkreises will Mitsubishi nach eigenen Angaben die Produktion im Fiskaljahr 2010 auf 9.000 Stück erhöhen.

Show" Ende Oktober 2009 ankündigte. Vorgesehen ist, Ende 2010 in Japan und den USA den "Leaf" im Markt einzuführen. Dank Großproduktion soll sich der Preis dem eines vergleichbaren Benzinfahrzeugs annähern, heißt es in Pressemeldungen.

JAPAN VERTEIDIGT SPITZENPOSITION

Derzeit sieht sich Japan im Rennen um die weltweite Führerschaft in der

Die ersten in Serie gefertigten voll elektrischen Pkw kamen in Japan im Sommer 2009 auf den Markt.

Mit den Elektrofahrzeugen von Mitsubishi und Fuji Heavy ist ein erster, wenn auch bei einem subventionierten Preis von rund 3,2 Mio. bis 3,3 Mio. Yen noch sehr kostspieliger Schritt in das Elektrozeitalter getan. Andere Unternehmen werden bald folgen. Vor allem Nissan setzt auf Elektroautos, wie Konzernchef Ghosn auf der "Tokyo Motor

Elektromobilität aufgrund seiner langen Erfahrungen mit Hybridantrieben und einer sehr leistungsfähigen Batterieindustrie zwar noch an der Spitze. Angesichts wachsender Konkurrenz aus Europa, den USA, der VR China und Korea (Rep.) sorgt sich das Land jedoch darum, wie lange der Spitzenplatz noch bestehen bleibt. Vor diesem >



© Mike Babcock/flickr

› Hintergrund gründete das Wirtschaftsministerium METI im November 2009 eine Strategiekommision, in der Vertreter aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft über „Autos der nächsten Generation“ diskutieren und eine „Roadmap“ für die weitere technologische Entwicklung ausarbeiten. Wie der stellvertretende METI-Minister T. Mashiko in einem Presseinterview ankündigte, wird Japan außerdem versuchen, die heimischen Produktionstechnologien bei Elektroautos zu internationalen Normen zu machen.

Leistungsfähige Batterien sind eine Grundvoraussetzung für die Elektroautos. Die herkömmlichen Hybridfahrzeuge arbeiten mit Nickel-Metallhydrid-Batterien. Die nächste Generation der Plug-In-Hybriden wird über die zwar kleineren, aber leistungsfähigeren und vor allem wiederaufladbaren Lithium-Ion-Akkus verfügen. Auch die voll elektrischen Pkw arbeiten mit Lithium-Ion-Batterien.

Vor diesem Hintergrund ist die internationale Batterieindustrie in großer Bewegung. Die meisten Hersteller, ob in Japan oder Korea (Rep.), haben Gemeinschaftsunternehmen mit großen

Wichtig für den Erfolg der „Ökoautos“ wird es sein eine geeignete Infrastruktur aufzubauen.

Automobilkonzernen gegründet. Zu den wenigen Ausnahmen gehört insbesondere Sanyo, weltweit größter Produzent von Lithium-Ion-Batterien. Die Firma, die 2009 von Panasonic übernommen wurde, will sich nicht auf ein Automobilunternehmen festlegen, sondern stattdessen eine Vielzahl von Nachfragern bedienen. Hierzu baut der Konzern zum Beispiel mit Investitionen von 13 Mrd. Yen ein neues Werk für Lithium-Ion-Batterien für Hybrid-

autos in Kakogawa (Präfektur Hyogo). Es soll im Sommer 2010 in Betrieb gehen und wird eine Monatskapazität von 1 Mio. Akkus haben. Im Gegensatz zu Sanyo ist Panasonic mit Toyota über die

Firma Panasonic EV Energy (PEVE) verbunden. Dieses Unternehmen stellt vor allem Nickel-Metallhydrid-Batterien für Hybridautos her. Um technologisch auch in Zukunft an der Spitze zu bleiben, hat die dem METI unterstehende New Energy and Industrial Technology Development Organization (NE-DO) im Sommer 2009 ein Projekt zur Entwicklung neuer Lithium-Ion-Batterien aufgelegt. Es startete im Herbst 2009. Beteiligt sind sechs Universitäten,

Mitsubishi hat für das Fiskaljahr 2009 (1.4. bis 31.3.) ein Produktionsziel von 1.400 MiEV (Mitsubishi Innovative Electric Vehicle), die aber bis Dezember 2009 bereits vollständig an staatliche und gewerbliche Kunden wie Postämter oder Elektrizitätsversorger ausgeliefert wurden.

ten, zwölf private Unternehmen (unter anderem Toyota und Sanyo) sowie drei Forschungseinrichtungen. Die Projektleitung liegt bei der Kyoto Universität. Ein Thema ist die Untersuchung neuer Werkstoffe für Batterien. Ziel ist die Entwicklung von Akkus, deren Energieintensität das Dreifache der derzeitigen Batterien hat. Das Projekt mit einem Gesamtbudget von 21 Mrd. Yen hat eine Laufzeit von sieben Jahren.

Wichtig für den Erfolg der „Ökoautos“ wird schließlich auch sein, eine geeignete Infrastruktur aufzubauen. Die japanische Regierung sieht für sich hier eine wichtige Aufgabe. Um die verschiedenen Probleme mit der Einführung von Elektroautos zu untersuchen, sollen einem Plan des METI von Ende März 2009 zufolge bis 2013 in verschiedenen Städten und Gemeinden insgesamt 32.000 EV und PHV eingeführt sowie ein Netz von 5.000 Ladestationen aufgebaut werden.

Insgesamt soll es derzeit nach Angaben eines Herstellers in ganz Japan rund 300 Ladestationen geben. Die meisten befinden sich im Großraum Tokio zum Beispiel in der Nähe von Rathäusern, Einkaufszentren oder Krankenhäusern. Der (festgelegte) Preis einer Ladestation beträgt gegenwärtig 3,5 Mio. Yen; die Hälfte hiervon trägt die Regierung. Derzeit sind drei Modelle im Angebot: die schnellste Station erlaubt beispielsweise innerhalb von 30 Minuten das Aufladen einer MiEV-Batterie auf 80% ihrer Kapazität. Die kleinere Batterie des Subaru-Stella ist nach 15 Minuten zu acht Zehnteln gefüllt. <



© Tam Grill/Stock

Solide Exporte sorgen für leichtes Wachstum

TEXT: DETLEF REHN GERMANY TRADE & INVEST

Japans Wirtschaft hat die konjunkturelle Talsohle anscheinend durchschritten. Das Wachstum in den vergangenen Monaten war allerdings relativ schwach. Impulse kamen vor allem von den Exporten in die VR China und andere asiatische Staaten. Ende Januar 2010 genehmigte das Parlament ein neues Konjunkturprogramm, das auch die inländische Nachfrage wieder in Schwung bringen soll.

Japan sieht mit sehr vorsichtigem Optimismus auf 2010, denn die Wirtschaft zeigt Anzeichen einer leichten Erholung. In den letzten drei Quartalen des Kalenderjahres 2009 verzeichnete das Bruttoinlandsprodukt (BIP) ein zwar geringes, aber durchweg positives reales Wachstum gegenüber dem jeweiligen Vorquartal. Die meisten Wirtschaftsforschungsinstitute gehen vor diesem Hintergrund davon aus, dass die Kon-

genen Monaten in erster Linie von den Exporten. Besonders die Ausfuhren in die VR China und in andere asiatische Länder entwickelten sich sehr gut. Die Inlandsnachfrage wurde in Teilen von den massiven Konjunkturprogrammen gestützt, die auch Japan zur Bekämpfung der Wirtschafts- und Finanzkrise seit Herbst 2008 aufgelegt hatte, und die ab dem Frühjahr 2009 Wirkung zeigten. So wurde zum Beispiel der Kaufbe-

haben scheint, kann noch keine Entwarnung gegeben werden. Denn zum einen wird der Export von einem teuren Yen bedroht. Zum anderen wirken sich eine weiter andauernde Deflation, eine schlechte Einkommens- und Beschäftigungssituation sowie eine recht schwache Investitionsbereitschaft der privaten Unternehmen negativ auf die Inlandsnachfrage aus. Um den Weg der Wirtschaft in Richtung auf einen sich selbst tragenden Aufschwung zu stützen, hat die Regierung daher am 8.12.09 ein neues Konjunkturprogramm aufgelegt, das Ende Januar 2010 von Parlament genehmigt wurde. Es hat ein Volumen von 7,2 Bill. Yen (55,3 Mrd. Euro; 1 Euro = rund 130,3 Yen - Jahresdurchschnitt 2009) und zusammen mit Kreditgarantien und anderen nicht unmittelbar ausgabenwirksamen Maßnahmen einen Umfang von 24,4 Bill. Yen.

FOKUS AUF UMWELTSCHUTZ

Umweltschutzpolitische Maßnahmen sind ein zentraler Aspekt des

neuen Konjunkturpakets. Grund hierfür ist die Absicht der seit Herbst 2009 amtierenden neuen Regierung unter Führung der Demokratischen Partei Japans (DPJ), den Kohlendioxid-Ausstoß bis 2020 um 25% gegenüber 1990 zu senken. Für Umwelt- und Klimaschutz sind 800 Mrd. Yen vorgesehen. Dabei wurde beispielsweise das "Ökopunkteprogramm" für Elektrogeräte bereits bis Dezember 2010 verlängert. Die Anschaffung von umweltfreundlichen Hybrid- und Elektrofahrzeugen wird bis September 2010 gefördert. Viel Unterstützung erhalten im Zuge des Konjunkturprogramms kleine und mittlere Unternehmen, die von der Wirtschafts- und Finanzkrise besonders hart getroffen wurden. Direkt und indirekt sollen ihnen mehr als 10 Bill. Yen zufließen. Dabei wurde der sogenannte Safety-Net-Rahmen in Höhe von etwa 4 Bill. Yen zur Linderung der größten finanziellen Schwierigkeiten bis Ende 2010 verlängert. <

Umweltschutzpolitische Maßnahmen sind ein zentraler Aspekt des neuen Konjunkturpakets.

unktur die Talsohle durchschritten hat und sich das BIP-Wachstum im Kalenderjahr 2010 auf real etwa 1,5% beschleunigen wird. Aufgrund der globalen Wirtschaftskrise ging das BIP 2009 real um 5,0% zurück. Die konjunkturellen Anstöße kamen in den vergan-

stimmter umweltfreundlicher Elektrogeräte durch ein "Ökopunkteprogramm" stimuliert. Ferner belohnte der Staat den Absatz von Hybridautos mit Subventionen und Steuernachlässen. Auch wenn Japans Wirtschaft tatsächlich die schwierigsten Zeiten überwunden zu

Kampf den Gemeinkosten

TEXT: EXPENSE REDUCTION ANALYSTS

Experten helfen, versteckte Sparpotenziale zu bergen und das Betriebsergebnis zu verbessern. Ein genauere Untersuchung zahlt sich meistens aus.

Verpackungen, Bürobedarf, Logistik, Energie und viele andere Kosten haben nichts mit den Kernbereichen der meisten Unternehmen zu tun. Auf der Unternehmensagenda stehen sie ganz unten. Gerade deshalb ließe sich dort kräftig sparen – doch kaum ein Unternehmen hebt die Potenziale. Gerade im Mittelstand wird viel Geld verschenkt. Geld, das speziell in Krisenzeiten dazu beitragen kann, Liquidität zu sichern und Investitionsspielräume für die Zukunft zu schaffen. Zudem ist es momentan für die meisten Unternehmen schwierig, durch Umsatzsteigerungen das Unternehmensergebnis zu verbessern. Einsparungen hingegen wirken sich direkt auf das Ergebnis aus – und zwar stärker als prozentual vergleichbare Umsatzsteigerungen.

Die nicht-strategischen Kostenbereiche machen einzeln nur einen kleinen Teil des Beschaffungsvolumens aus – zusammengekommen entfallen in Wirklichkeit aber bis zu 50 Prozent des gesamten Einkaufsvolumens auf sie. Dies hat eine Studie des Bundesverbands Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) ergeben.

UNTERNEHMEN WISSEN UM SPARMÖGLICHKEITEN

Dabei wissen die meisten Unternehmen, dass sie bei ihren nicht-strategischen Ausgaben bzw. Gemeinkosten sparen könnten. Laut einer Umfrage von Expense Reduction Analysts unter Mittelständlern vermutet jedes dritte Unternehmen Sparmöglichkeiten im zweistelligen Prozentbereich. Hauptgrund, wieso bares Geld verschenkt wird, ist, dass den meisten Mittelständ-

lern Personal und warengruppenspezifisches Wissen fehlt, um das beste Preis-Leistungs-Verhältnis zu bekommen. Versuchen Unternehmen die Gemeinkosten in Eigenregie zu optimieren, scheitern viele schon daran, sich einen Überblick über die bisherige

Ausgabenstruktur zu verschaffen. Das Problem: Gerade Gemeinkosten werden oftmals von den Fachabteilungen und nicht vom Einkauf beschafft. Das heißt auch, dass es meistens keine Übersicht darüber gibt, wie viel in den einzelnen Bereichen ausgegeben wurde

und dass typische Beschaffungsinstrumente nicht oder nur selten angewendet werden. Während Beschaffungsexperten insbesondere Benchmarking, Ausschreibungen und Checklisten als besonders wichtige Instrumente beschreiben, nutzen Mittelständler laut ihrer Selbsteinschätzung diese Tools kaum. Auch dies ist ein Ergebnis der Expense Reduction Analysts-Studie.

TRANSPARENZ SCHAFFEN

Häufig wissen zum Beispiel Unternehmen nicht, wie viele Reisen sie mit welcher Airline machen und wie viele Übernachtungen sie im selben Hotel haben. Konzerne haben meistens Personal, das sich mit solchen Kostenbereichen befasst. Im Mittelstand hingegen sucht man einen Travel- oder Fuhrparkmanager vergebens. Wenn sich beim Mittelständler jemand um diese Bereiche kümmert, dann zusätzlich zu seinen Kernaufgaben.

EXTERNE EXPERTEN HELFEN

Um Potenziale in den Gemeinkosten dennoch bergen zu können, gibt es externe Experten wie Expense Reduction Analysts. Die Kostenmanagement-Beratung hat sich auf die Analyse und Senkung nicht-strategischer Betriebskosten spezialisiert und ist einer der weltweiten Marktführer. In Deutschland arbeiten knapp 100 Berater für mehrere hundert mittelständische Unternehmen, Einrichtungen der öffentlichen Hand und gemeinnützige Organisationen. Da Expense Reduction Analysts sich ausschließlich um Gemeinkosten kümmert, gibt es Spezi-



DER EXPENSE REDUCTION ANALYSTS-PROZESS

Analyse Optionen Umsetzung Begleitung

- Analyse der Daten und Rechnungen
- Identifizieren von Ausschreibungskriterien
- Ausschreibung
- Vorschlag von Optionen zur Gemeinkostenreduzierung
- Implementierung
- Begleitung der Implementierung über 18 Monate

EXPENSE REDUCTION ANALYSTS AUF DER MESSE

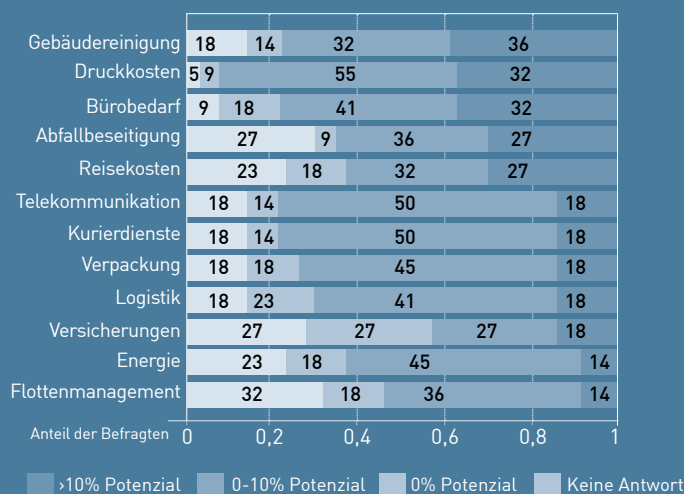
20. April 2010, 14 - 14.30 Uhr
Effektives Gemeinkostenmanagement
Halle 27, A06, Speaker's Corner

21. April 2010, 13.30 - 14 Uhr
BME-Einkäufertag; Reduzierung von Energiekosten im Unternehmen: Chancen und Möglichkeiten
Halle 27, A06, Speaker's Corner

21. April 2010, 15 - 16 Uhr
Effektives Gemeinkostenmanagement: Durch optimierte Ausgabenstruktur die eigene Liquidität verbessern
Global Business & Markets,
Halle 27, A06, GBM Dome 2



UNTERNEHMENSEINSCHÄTZUNG DER EINSARPOTENZIALE IN 12 KOSTENKATEGORIEN (in Prozent)



Source: Expense Reduction Analysts

Laut einer Umfrage unter Mittelständlern vermutet jedes dritte Unternehmen Sparmöglichkeiten im zweistelligen Prozentbereich.

alisten für über 40 Kostenkategorien. Durchschnittlich erzielen die Berater Einsparungen von knapp 20 Prozent. Darüber hinaus arbeitet Expense Reduction Analysts rein auf Erfolgsbasis. Werden keine Einsparungen erzielt, wird kein Honorar fällig.

ERFOLGSKONTROLLE

Expense Reduction Analysts arbeitet dabei basierend auf einem Prozess, der sich die vergangenen 18 Jahre bewährt hat. Am Anfang steht die Datenaufnahme und die Analyse der Rechnungen. Dies ist der erste Schritt, um Licht ins Dunkle zu bringen. Im zweiten Schritt identifiziert Expense Reduction Analysts mit dem Unternehmen mögliche Aus-

schreibungskriterien und führt im Kundennamen einen Tender durch. Je nach Kategorie ganz klassisch oder per hauseigenem elektronischen Ausschreibungstool. Die Resultate der Ausschreibung werden dem Kunden in einem Optionsbericht inklusive der möglichen Sparpotenziale vorgelegt. Dabei liegt die Entscheidung immer beim Unternehmen, welche Option ausgewählt wird.

ERFOLGSKONTROLLE ÜBER 18 MONATE

Wichtig ist: Das Unternehmen wird nach dem Optionsbericht nicht allein gelassen. Expense Reduction Analysts begleitet die Implementierung neuer Verträge und Dienst-

leister/Lieferanten über einen Zeitraum von 18 Monaten. So stellt Expense Reduction Analysts sicher, dass die ausgemachten Sparpotenziale auch realisiert werden. Dadurch, dass Expense Reduction Analysts den gesamten Prozess intensiv begleitet, können sich die Unternehmen ganz auf ihre Kernaufgaben konzentrieren. <

EXPENSE REDUCTION ANALYSTS AUF DER MESSE

22. April 2010, 13.00 - 14.30 Uhr
Europäischer Mittelstand vor globalen Herausforderungen
Halle 27, Stand A06, GBM Dome 1



Halle 27, Stand A32/1



© iMOVE

Training – Made in Germany

TEXT: iMOVE

Qualifiziertes Personal ist weltweit ein strategischer Wettbewerbsfaktor. Umgekehrt kann Fachkräftemangel zum entscheidenden Hemmschuh wirtschaftlicher Entwicklung werden.

Auf dem Gebiet der praxisnahen beruflichen Aus- und Weiterbildung verfügt Deutschland über international geschätzte Kompetenz und Erfahrung. Um deutsche Anbieter und internationale Nachfrager beruflicher Bildung zusammenzuführen, stellt iMOVE (International Marketing of Vocational Edu-

cation) sechs Bildungsunternehmen auf der diesjährigen Hannover Messe vor. Vom 19. bis 23. April präsentieren sich die Carl Duisberg Centren (Köln), dta international (München), EnEd GmbH (Freiburg), Lufthansa Technical Training (Frankfurt), Serco (Bonn) und TÜV SÜD Akademie (München) am Gemeinschaftsstand C 32 in Halle 27 und auf dem Forum „Global Business & Markets“ (23.04., 10 - 12 Uhr). Ihr Ziel ist es, Kontakte zu internationalen Partnern oder Kunden zu knüpfen oder im Verbund mit deutschen, exportorientierten Industrieunternehmen die berufliche Qualifizierung im Ausland voranzutreiben.

Mit der Initiative iMOVE unterstützt das Bundesministerium für Bildung und Forschung das internationale Marketing beruflicher Weiterbildungsdienstleistungen aus Deutschland. iMOVE unterstreicht den Stellenwert

und die Leistungsfähigkeit der beruflichen Aus- und Weiterbildung in Deutschland und ihre Bedeutung als „Exportartikel“. Ziel von iMOVE ist es, Kräfte zu bündeln und Synergien zu schaffen. Die enge Anbindung an die Bundesregierung garantiert deutschland- und weltweit hervorragende Kontakte zu staatlichen Stellen und Wirtschaftsverbänden.

iMOVE vermittelt das notwendige Know-how für den erfolgreichen Wettbewerb jenseits der Landesgrenzen. Mit Marktstudien, Strategie-Workshops und länderspezifischen Seminaren bereitet iMOVE deutsche Weiterbildungsanbieter optimal auf internationale Aufgaben und Herausforderungen vor. Die iMOVE-Delegationsreisen in Länder mit hohem Marktpotenzial bieten vielfältige Möglichkeiten zu persönlichem Austausch und unmittelbarem Erleben. Als zusätzliche Türöffner organisiert

iMOVE Kooperationsbörsen und Messeauftritte in diesen Ländern.

Alles Wissenswerte zum Thema findet sich in kompakter Form im Informationsportal von iMOVE. Darin eingebettet ist eine Weiterbildungsdatenbank, mit der Anbieter aus Deutschland ihre Leistungen in sieben Sprachen weltweit vorstellen können. Eine interaktive Kooperationsbörse ermöglicht den Erfahrungsaustausch mit anderen Anbietern und die Online-Suche nach Partnern im In- und Ausland. So können sich ausländische Interessenten kostenlos einen Überblick über den deutschen Weiterbildungsmarkt verschaffen und direkt mit den deutschen Anbietern Kontakt aufnehmen, von denen viele bereits international tätig sein. Wer sich global orientiert, kann so mit iMOVE die zahlreichen Vorteile von „Training – Made in Germany“ nutzen, um seinen Wettbewerbshorizont zu erweitern. <

iMOVE AUF DER MESSE

23. April 2010, 10.00 – 12.00 Uhr
Qualifizierung von Fachkräften
durch Training – Made in
Germany
Halle 27, Stand A06,
Speaker's Corner
www.imove-germany.de



Halle 27, Stand C 32

Erreichen Sie mehr für Ihr Unternehmen.

Senken Sie Ihre Gemeinkosten und verbessern Sie Ihre Liquidität nachhaltig.

In weltweit über 14.000 erfolgreich abgeschlossenen Projekten zur Gemeinkostenreduzierung haben wir durchschnittliche Einsparungen von knapp 20 Prozent erzielt.

Expense Reduction Analysts ist in über 30 Ländern aktiv und deckt mit 700 Experten über 40 Kostenkategorien ab.

Besuchen Sie uns: Halle 27, Stand A32/1

Besuchen Sie unsere Veranstaltungen

20. April 2010 | 14 – 14.30 Uhr

Effektives Gemeinkostenmanagement
(Halle 27, Ao6, Speaker's Corner)

21. April 2010 | 13.30 – 14 Uhr

BME-Einkaufertag; Reduzierung von Energiekosten
im Unternehmen: Chancen und Möglichkeiten
(Halle 27, Ao6, Speaker's Corner)

21. April 2010 | 15 – 16 Uhr

Effektives Gemeinkostenmanagement: Durch optimierte
Ausgabenstruktur die eigene Liquidität verbessern
(Global Business & Markets, Halle 27, Ao6, GBM Dome 2)

22. April 2010 | 15.30 – 16.30 Uhr

Europäischer Mittelstand vor globalen Herausforderungen
(Halle 27, Ao6, GBM Dome 1)



Mehr Know-how gefragt

INTERVIEW: ESAD FAZLIC LOCAL GLOBAL

Internationalisierung bleibt über alle Krisen hinweg eine unternehmerische Kontinuität. Tassilo Zywiets zieht daraus Konsequenzen für die IHK-Services.



© Hamburg Hafen

INFO

Tassilo Zywiets, Geschäftsführer der IHK-Exportakademie und Chef der Außenwirtschaft bei der IHK Region Stuttgart veröffentlicht zusammen mit Alexander Lau, Leiter des Referats Handelspolitik, EU-Außenwirtschaftsförderung, Transatlantische Beziehungen beim Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) in Brüssel und Berlin und local global Gründer Hans Gäng ein Praxishandbuch zur Internationalisierung deutscher Unternehmen.



Tassilo Zywiets, Geschäftsführer der IHK-Exportakademie und Chef der Außenwirtschaft bei der IHK Region Stuttgart

› Herr Zywiets, Sie nennen Ihr Buch „Globalisierung zwischen Krise und Boom“. Setzen die Unternehmen schon wieder auf den nächsten Exportaufschwung?

Wie wir in der Betrachtung der Unternehmensaussagen über die letzten 10 Jahre festgestellt haben, ist eine erstaunliche Kontinuität im Internationalisierungsprozesses zu erkennen. Die Unternehmen verstärken Ihre Auslandsaktivitäten langfristig. Krisen, wie die Asienkrise Ende der 1990er, die Wirtschaftskrise in der Türkei 2001, Krisen in Lateinamerika und die erste Russlandkrise stellen vielleicht ein retardierendes Moment in der Internationalisierung dar, haben aber den Gesamtprozess nicht verändert. Auch die jetzige globale Krise ist nur für einen geringen Teil der Unternehmen Anlass zu einer radikalen Umkehr. Zur erfolgreichen Internationalisierung sehen die Unternehmen, die wir befragt haben, keine wirkliche Alternative.

› Worin sehen die Unternehmen jetzt die entscheidenden Herausforderungen, um die Wachstumspotenziale neuer Märkte zu erschließen?

Hier haben wir ebenfalls eine erstaunliche Kontinuität festgestellt. Auch während und nach der Krise nennen die Unternehmen nahezu immer die gleichen Erfolgsfaktoren, welche für das Auslandsgeschäft ausschlaggebend sind. An vorderster Stelle steht in der Regel die Wahl der richtigen Partner. Ohne eine verlässliche Partnerschaft kann ein dauerhaftes Auslandsengagement kaum realisiert werden. Ferner spielt der Zugang zu zuverlässigen Marktinformationen eine tragende Rolle. Nicht zuletzt ist es aber auch die Motivation und Ausbildung von Mitarbeitern in den Zielmärkten, die zum langfristigen Erfolg im Ausland beiträgt. Das ist eine dauerhafte Herausforderung für die Organisationen, welche die Unternehmen in der Außenwirtschaft unterstützen.

Zur erfolgreichen Internationalisierung sehen die Unternehmen, die wir befragt haben, keine wirkliche Alternative.

› Welche Akzente setzen die Kammern in Deutschland, um diesen Anforderungen der Unternehmen im Internationalisierungsprozess gerecht zu werden?

Die Kammern in Baden-Württemberg beantworten täglich mehr als 1.500 Fragen von Unternehmen zum Auslandsgeschäft. Sicher bleiben die Marktinformationen und das Netzwerk im In- und Ausland die wichtigsten Servicebestandteile, die von uns erwartet werden. Immer mehr Unternehmen werden im Auslandsgeschäft aktiv, gleichzeitig nimmt die Komplexität in den Bereichen Zoll, Export und Vertrieb International zu. Die IHK-Exportakademie hat sich als neue Bildungseinrichtung das Ziel gesetzt, für mehr Know-how im Außenhandel zu sorgen. Bei der IHK-Exportakademie können Fach- und Führungskräfte aus Unternehmen Seminare und Zertifikatslehrgänge belegen. Mit diesem Angebot wollen wir den wachsenden Anspruch an Vorschriften und Gesetzen beleuchten und Pfade hindurch aufzeigen. Zusätzlich organisiert die IHK-Exportakademie auf Wunsch auch individuelle Weiterbildungen in Unternehmen. Mit so genannten „In-house-Seminaren“ können wir dadurch auf die Bedürfnisse der Unternehmen mit all ihren unterschiedlichen Facetten besser reagieren. ◀



Global Business & Markets

A joint initiative to encourage enterprises to start new international activities: The Partners, Sponsors and Exhibitors of Global Business & Markets are offering both foreign-trade related expertise as well as services in **Hall 27**.



DEPARTMENT OF ECONOMIC DEVELOPMENT ABU DHABI

Abu Dhabi is set to participate at Hannover Messe for the third consecutive year, promoting its transformation towards a diversified, knowledge based and sustainable economy. The aim is to further strengthen the existing ties with leading edge German and European companies, and provide a valuable contribution to Abu Dhabi's Economic Vision 2030. The Abu Dhabi Department of Economic Development has partnered with prominent institutions.

> Contact:

Salam Street 12

Abu Dhabi, UAE

www.adeconomy.ae

Mouza Al Mehairi

Telefon: +97 124031201

Fax: +97 124031607

E-Mail: mmalmehairi@adeconomy.ae

AHP GMBH & CO. KG

Germaniastr. 18-20

12099 Berlin, Germany

www.ahpkg.de

AJMAN CHAMBER OF COMMERCE

Corniche St.

P.O.Box 662 Ajman, UAE

www.ajmanchamber.ae



ALIBABA.COM

Alibaba.com (HKSE:1688) is the world's leading B2B e-commerce company. It connects millions of buyers and suppliers from around the world every day through three marketplaces: an English-language marketplace (alibaba.com) for global importers and exporters, a Chinese-language marketplace (alibaba.com.cn) for domestic trade in China, and, through a joint venture, a Japanese-

language marketplace (alibaba.co.jp) facilitating trade to and from Japan. Together, its marketplaces form a community of 40 million registered users from over 240 countries and regions. Headquartered in Hangzhou, Alibaba.com has offices in more than 30 cities across mainland China as well as in Taiwan, Hong Kong, Europe and the United States

> Contact:

Upper Berkeley Street 42-43

W1H 5QL London, Great Britain

www.alibaba.com

Rudra Vethaviasar

Tel.: +44207258-5018

Fax: +44 207258-5112

E-Mail: rvethaviasar@alibaba.inc.com



Access Your Global Network

AMERICAN CHAMBER OF COMMERCE IN GERMANY E.V.

The American Chamber of Commerce in Germany e.V. (AmCham Germany)

is a private, non-profit, bilateral economic organization that represents the interests of its 3,000 American and German members. Our mission is to further the competitiveness of Germany as an investment location, promote trade and investment between Germany and the United States and strengthen transatlantic relations

> Contact:

Börsenplatz 7-11

60311 Frankfurt/ Main, Germany

www.amcham.de



BDI – BUNDESVERBAND DER DEUTSCHEN INDUSTRIE E.V.

Der BDI ist die Spitzenorganisation im Bereich der Industrieunternehmen und industrienahen Dienstleister. Er spricht für 34 Branchenverbände, 15 Landesvertretungen und mehr als 100.000 Unternehmen. Die Industrie bildet das Fundament der deutschen

Wirtschaft. Der BDI transportiert die Interessen der deutschen Industrie an die politisch Verantwortlichen in Deutschland, Europa und weltweit.

> Contact:

Breite Straße 29
10178 Berlin, Germany
www.bdi.eu

BELINTER EXPO IHK BELARUS

Kommunistycheskaya Str. 11
220029 Minsk, Belarus
www.cci.by



BME - BUNDESVERBAND MATERIALWIRTSCHAFT, EINKAUF UND LOGISTIK E.V.

The Association Materials Management, Purchasing and Logistics (AMMPL) is the leading specialist association for purchasing and logistics in Germany resp. Europe. It was founded in 1954 with the three objectives being to address professional issues in the field of materials management, to offer vocational training, and to provide a platform for the exchange of experiences among its members. There are 41 regional branches which organize and support contacts among members in 450 events held each year.

> Contact:

Bolongarstr. 82
65929 Frankfurt am
Main, Germany
www.bme.de

BOTSCHAFT DER REPUBLIK POLEN

Leipziger Platz 2
10117 Berlin, Germany
www.wirtschaft-polen.de

BUSINESS LOCATION SÜDTIROL

Südtiroler Str. 58
39100 Bozen, Italien
www.bls.info



B2FAIR INTERNATIONAL BUSINESS COOPERATION

The b2fair matchmaking events are professional business cooperation exchanges aimed at opening new market scales and establishing sustainable partnership bonds via tailored and qualified business contacts, arranged in advance. The b2fair concept combines the strongest assets of both forms of market development enabling, thus, participating companies, within the context of globalisation and increasing market competition, to be part of international exchanges and to expand their market shares at international level

> Contact:

rue Alcide de Gasperi
72981 Luxembourg
www.cc.lu



CHINA INVEST GEOGRAPHY

The China Invest Geography is designed to make useful information available to those who are interested in investment in China. It pinpoints opportunities and favorable locations for specific industries or sectors as well as actual projects and ventures. Concrete hot spots and areas of high-potential are identified. Vehicles utilized to transport the China Invest Geography information include exhibition and trade show appearances and as well as the Online Forum.

> Contact:

Xinzhong Street 68
100027 Beijing, China
www.investgeography.com
Arrow X. Deng
Tel.: +86 10 6551 2969
Fax.: +86 10 6551 1169
E-Mail: adeng@thom-asconsultant.net



DEUTSCHER INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMERTAG

Breite Str. 29
10178 Berlin, Germany
www.dihk.de

EASTERN CAPE DEVELOPMENT

Moore Street
5213 East London, South Africa
www.ecdc.co.za

ENTERPRISE EUROPE NETWORK

Square Frere Orban 10
1049 Brussels, Belgium
www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu

EUROPEAN COMMISSION

Rue de la Loi 200
1049 Brussels, Belgium
www.ec.europa.eu

EUROPEAN COMMISSION DIRECTORATE GENERAL FOR ENTERPRISE AND INDUSTRY

Rue Belliard 100
1040 Brussels, Belgium
<http://ec.europa.eu/enterprise>



EXPENSE REDUCTION ANALYSTS

Expense Reduction Analysts (ERA) ist eine Kostenmanagementberatung. Der ERA-Fokus liegt auf der Optimierung nicht-strategischer Beschaffungskosten. Insgesamt verfügt ERA über Expertise in über 40 Kostenkategorien wie Energie, C-Teile, Reisekosten, Fuhrpark-Management, Verpackung etc. ERA wurde 1992 in England gegründet und ist in mehr als 30 Ländern mit über 700 Beratern aktiv. In über 14.000 Projekten hat ERA durchschnittliche Einsparungen von 19,7% erzielt.

> Contact:

Friesenstr. 72

50670 Köln, Germany

www.expensereductionanalysts.eu/de

Thomas Löwer

Tel.: +49 221 9229 5726

Fax: +49 221 9229 5729

E-Mail: tloewer@expensereduction.com



FANDIS S.P.A.

Fandis S.p.A. is an international point of reference for the development of highly specialised solutions dedicated to Thermal Management. Established in 1985 and situated in the North of Italy in the wonderful frame of Lake Maggiore, Fandis proposes a comprehensive and an outstanding range of products for ventilation, climate control, ambient control and lighting for use in industrial automation, electronics, air-conditioning and refrigeration fields.

> Contact:

Fandis S.p.A.
Via per Castelletto, 69
28040 Borgo Ticino (NO), Italy
www.fandis.it
Sara Silvestri
Phone: +39.0321.963232
Fax: +39 0321.963296



GERMANY TRADE AND INVEST

Germany Trade & Invest ist die Wirtschaftsförderungsgesellschaft der Bundesrepublik Deutschland. Aufgabe von Germany Trade and Invest ist das Marketing für den Wirtschafts-, Investitions- und Technologiestandort Deutschland. Die Gesellschaft berät ausländische und unterstützt deutsche Unternehmen, die ausländische Märkte erschließen wollen.

> Contact:

Agrippastr. 87-93
50676 Köln
www.gtai.de



GHORFA

Hauptaufgabe der Ghorfa Arab-German Chamber of Commerce and Industry ist die Förderung der deutsch-arabischen Wirtschaftsbeziehungen. Sie versteht sich als Bindeglied für Geschäftsanbahnungen zwischen deutschen und arabischen Unternehmen. Wirtschafts- und Geschäftsinformationen, die Organisation von Delegationsreisen, Seminaren, Messebeteiligungen und Foren sind ein Teil der Serviceleistungen der Ghorfa

› **Contact:**
Garnisonkirchplatz 1
10178 Berlin, Germany
www.ghorfa.de



GOBIZ KOREA

GobizKorea was created and is operated by two Korean government agencies. The Small and Medium Business Administration (SMBA) and Small & medium Business Corporation (SBC). We are not a private enterprise for individual profit. The Main 2 services are as following.

1.BMS(Business Matching Service): The best way to find reliable Korean manufacturers and suppliers absolutely free.

2.VAP(Visitor Assistance Program): A program to support buyer business trips in Korea.

› **Contact:**
Yeouido-dong 103
150-718 Seoul, Korea
www.gobizkorea.com



LOCAL GLOBAL GMBH

The challenges which companies have to face within the context of interna-

tionalisation are the starting point for our editorial services, events and platforms. The multi-lingual team generates its own publications as well as convincing publishing solutions. Since its formation in 1998, local global has found many customers and partners in foreign trade.

› **Contact:**
Marienstr. 5
70178 Stuttgart
www.localglobal.de



IAC INTER ACTION CONSULTANTS

Today Inter Action Consultants is a leading international consulting firm for reducing cost and enhancing competitiveness of products. We are a team of more than 50 consultants coming from nine countries – China, Finland, France, Germany, India, Italy, Morocco, Spain, and United States of America – based in either Chicago, IL or Paris, France. Our engagements find us all over the world – 50 percent in Europe, 30 percent in North America, and 20 percent in Asia.

› **Contact:**
Ave. Marceau 82
75008 Paris, France
www.iac.fr/home.php



INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER HANNOVER

Die IHK Hannover ist eine der größten Industrie- und Handelskammern mit Deutschland. Ihre rund 140.000 Mitgliedsunternehmen repräsentieren rund 40 Prozent des Bruttoinlandsproduktes Niedersachsens. Zu den Hauptaufgaben der IHK gehört die Unterstützung der Mitgliedsunternehmen bei ihren Auslandsaktivitäten durch Beratung und Weiterbildung. Die IHK unterstützt die Unternehmen beim Auf- und Ausbau der internationalen Geschäftsverbindungen. Sie vermittelt Kontakte und organisiert

Kooperationsgespräche. Auf dem Gebiet der Berufsbildung organisiert die IHK jedes Jahr die Ausbildung von über 25.000 Jugendlichen.

› **Contact:**
Schiffgraben 49
30175 Hannover
www.hannover.ihk.de



INTERNATIONAL MARKETING OF VOCATIONAL EDUCATION

iMOVE ist eine Initiative des Bundesministeriums für Bildung und Forschung zur Internationalisierung deutscher Aus- und Weiterbildungsdienstleistungen. Deutschen Anbietern hilft iMOVE mit einem umfangreichen Serviceangebot bei der Erschließung internationaler Märkte. Dazu zählen eine Online-Weiterbildungsdatenbank, Delegationsreisen, Workshops und Studien. Mit dem Slogan „Training – Made in Germany“ wirbt iMOVE im Ausland für deutsche Kompetenz in der beruflichen Aus- und Weiterbildung.

› **Contact:**
Robert-Schuman-Platz 3
53175 Bonn, Germany
www.imove-germany.de
Silvia Niediek
Tel.: +49 228 107-1702
Fax: +49 228 107-2895
E-Mail: niediek@imove-germany.de



LAV – BUSINESS ASSOCIATION FOR LATIN AMERICA

The Lateinamerika Verein (LAV) supports trade and investment activities of its members in Latin America and the Caribbean. It aims to strengthen the economic ties of Germany with these regions. Members of the association are primarily private companies from Germany with interests in Latin America. The executive board of the LAV consists of Board members or general managers of these compa-

nies as well as general managers of the German Chambers of Industry and Commerce in the region. Our main services are: Networking, Economic Research and Advice, Conferences and Meetings. The LAV organizes meetings and conferences in order to inform about specific topics of interest. The main event is the „Latin-American Day“, which is held every year. The guest of honor is usually the president of a Latin American country.

› **Contact:**
Raboisen 32
20095 Hamburg, Germany
www.lateinamerikaverein.de



LUFTHANSA TECHNICAL TRAINING GMBH

Lufthansa Technical Training (LTT) is the global leading training provider for staff involved in aircraft maintenance, repair and overhaul (MRO) operations, in manufacturer (OEM) operations, as well as in the airlines themselves. Our training is based on the knowledge we have gained in more than fifty years of training experience from thousands of courses. LTT has combined the experience in the technical field of aircraft maintenance with scientific knowledge related to human errors and has already introduced a Human Factors Quality Improvement Program – HFQ to the automotive industry which can easily be adapted to other industries.

› **Contact:**
Dept.: FRA US/M
Unterschweinstiege 12
60549 Frankfurt/Main
Tel.: +49 69 696 2751
Fax: +49 69 696 2751
E-Mail: Customer-Service@LTT.DLH.de



NGlobal GmbH is Niedersachsen's new provider of services for economic development and international

cooperation. We are committed to enhancing Niedersachsen's economy by attracting foreign investment and new companies to the State, and encouraging inter-enterprise collaboration and joint ventures. We support companies and entire industries in Niedersachsen in their efforts to penetrate foreign markets. We are dedicated to fostering and expanding cooperation for the State's business, education and research communities.

► Contact:

Osterstraße 60
30159 Hannover, Germany
www.nglobal.de

Ost-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft



OST-AUSSCHUSS DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT

Der Ost-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft ist das Gemeinschaftsorgan der Spitzenverbände der deutschen Wirtschaft. Mitglieder des Ostausschusses sind Unternehmen aus Deutschland mit Interessen in Russland, Belarus, der Ukraine, Südosteuropa, im Baltikum, Kaukasus und in Zentralasien. Der Ost-Ausschuss bündelt und vertritt die länderspezifischen Interessen der deutschen Wirtschaft in Deutschland sowie in Ländern Mittel- und Osteuropas.

► Contact:

Haus der Deutschen Wirtschaft
Breite Straße 29
10178 Berlin, Germany
www.ost-ausschuss.de



OAV - GERMAN ASIA-PACIFIC BUSINESS ASSOCIATION

The OAV works as a strong network of German companies with activities in the Asia-Pacific region. The OAV is a privately held non-profit organization financed by its more than 500 corporate members. They include the most renowned companies from major industry and the banking sector, trading companies

and a great number of medium-sized companies from all industries located all over Germany.

► Contact:

Bleichenbrücke 9
20354 Hamburg, Germany
www.oav.de

ORIENT-ATION

Volgersweg 28
30175 Hannover, Germany
www.orient-ation.de

PINARAK RECHTSANWÄLTE

Engelbosteler Damm 7
30167 Hannover, Germany
www.hukuk24.com



PRICEWATERHOUSE COOPERS

PricewaterhouseCoopers (PwC) is one of the leading Advisory and Auditing companies and generates a turnover of 28.2 billion \$US a year. More than 163.000 employees offer worldwide excellent Business -, Strategy, and Tax Advisory services, as well as Audit services and Transaction-, Process and Crisis Advisory Services. Our experts offer our services in a global network of 749 offices in 151 countries.

► Contact:

Moskauer Str. 19
40227 Düsseldorf, Germany
www.pwc.com
Thorben Hensler
Tel.: +49 170 7883060
E-Mail: thorben.hensler@de.pwc.com



Government of Ras Al Khaimah
RAK Investment Authority

RAK INVESTMENT AUTHORITY

The RAKIA Free & Industrial zone in a short span of two years has attracted more than \$2 billion worth of investment cutting across different sectors. A total of over 1000 companies have already been registered and are firmly in place, operating within the zones. These industries are diverse, strategic and are in the areas of Renewable En-

ergy, Pharmaceuticals, Consumable Hygienic Products, Vehicle Assembly, Glass & Table ware, Float Glass sheet, Cement and hi-end technology. RAKIA is the investment arm of the Government of Ras Al Khaimah, that presents an extremely favourable business environment.

► Contact:

P.O Box: 31291
11133 Ras Al Khaimah, UAE
www.rakinvestmentauthority.com
Alex Thomas
Tel.: + 971-7-244 65 33
Fax: + 971-7-244 72 02
E-Mail: info@rakinvestmentauthority.com

RASEGNE S.P.A.

Piazzale Carlo Magno 1
20149 Milan, Italy
www.fieramilano.it



TURBOMASS

SIB SIBER

On the market for many years, first with the Siber brand and then with the new Sib Siber brand, the company is a leader for its high product reliability, both on the national and international market. Sib Siber has specialized in satisfying thermal and energy requirements in the various industrial sectors, and takes from the studies and research the best solutions by combining technology and economical optimization. Thanks to the great productive flexibility Sib Siber has preferred to produce on demand for each order received, instead of mass production and this leads to a greater care for detail and to optimization of results. As years passed, the production has diversified in the field of after burning and thermal oxidation and recently, also in the sectors of energy and biomass. It's in Hannover for presents the kick off of new product TUBOMASS : A new co-generation plant working by biomass.

► Contact:

Via Magistrini 5

40013 Castel Maggiore (BO), Italy
www.sibsiber.com
Tel: 051 700712
Fax: 051 701658

T-SYSTEMS MULTIMEDIA SOLUTIONS GMBH

Ollenhauerstr. 4
53113 Bonn
www.t-systems.com



UNICREDIT BANK

One of Europe's largest bank groups, UniCredit is back at HANNOVER MESSE 2010. The bank has operations in 22 European countries, with both Italy and Germany as core markets. Companies with international operations benefit from the cross-border services and products offered by the UniCredit group, such as a rapid and simple process for opening local accounts, quick and secure foreign payments as well as uncomplicated factoring solutions. As a sponsor of Global Business & Markets, the bank proudly promotes German-Italian dialogue and contributes to Europe-wide networking between entrepreneurs.

► Contact:

An der Börse 5-6
30159 Hannover, Germany
www.hypovereinsbank.de
Reinhard Rydzek
Tel.: +49 511 3664-247
Fax: +49 511 3664-288
E-Mail: reinhard.rydzek@unicreditgroup.de

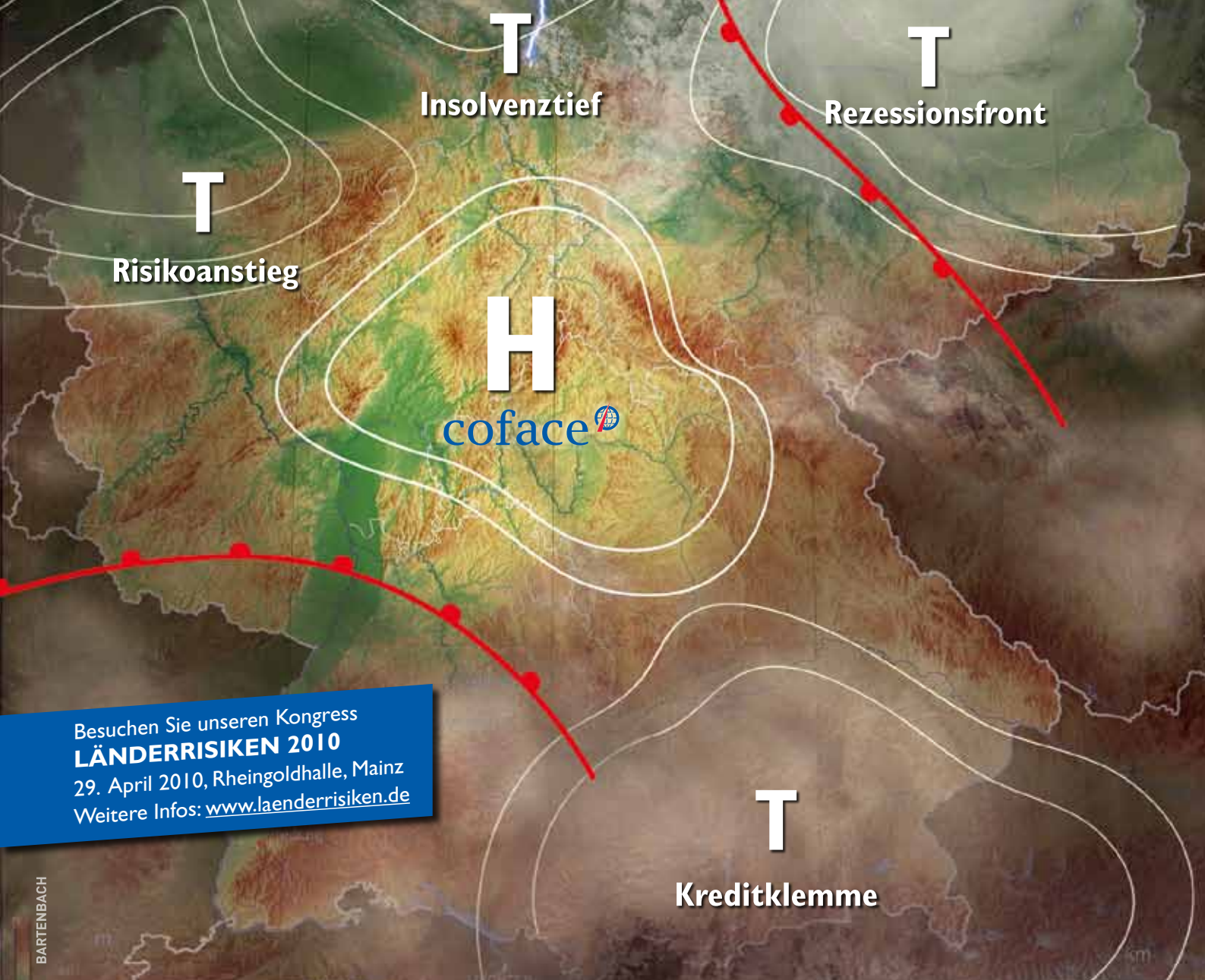
VERBAND DEUTSCHER MASCHINEN- UND ANLAGENBAU

Lyoner Strasse 18
60528 Frankfurt/Main, Germany
www.vdma.org

ZENTRALVERBAND ELEKTROTECHNIK- UND ELEKTRONIK-INDUSTRIE E.V. (ZVEI)

Lyoner Straße 9
60528 Frankfurt am Main, Germany
www.zvei.org

SICHERHEIT IN UNRUHIGEN ZEITEN



Besuchen Sie unseren Kongress
LÄNDERRISIKEN 2010
29. April 2010, Rheingoldhalle, Mainz
Weitere Infos: www.laenderrisiken.de

Sicher in Krisenzeiten. Mit Coface Deutschland planen Sie stets einen Schritt voraus. Information, Kreditversicherung, Finanzierung und Debitorenmanagement – die vier Standbeine für Ihre finanzielle Sicherheit.

Kontakt: info@coface.de

coface **DEUTSCHLAND** 
Kreditmanagement – mit Sicherheit

www.coface.de



YOU'LL NEVER BANK ALONE.

UniCredit Group is your privileged partner in the heart of Europe.

Global Transaction Banking of UniCredit Group is always present to perform your commercial requests with the minimum of fuss. This applies equally to trade financing, documentary business, supply chain management, cash management and export finance.

Be it in Western Europe and CEE we can act to meet your needs thanks to an international network comprising 10,000 branches in 22 countries plus 4,000 correspondent banks all over the world. www.unicreditgroup.eu

