

## ENTWICKLUNGSZUSAMMENARBEIT

## Markterfolg durch Entwicklungszusammenarbeit

Der VDMA-Infotag am 18. März zeigte, wie Angebote der Entwicklungszusammenarbeit zu nachhaltigem Markterfolg in Entwicklungs- und Schwellenländern führen können.

→ Entwicklungszusammenarbeit und Vertrieb – für viele klingt das zunächst wie zwei völlig verschiedene Welten. Aber es gibt zahlreiche Angebote der Entwicklungszusammenarbeit (EZ), die geeignet sind, nicht nur die Markterschließung zu unterstützen, sondern auch einen nachhaltigen Markterfolg zu sichern. Vor allem die Qualifizierung des lokalen Personals steht dabei im Mittelpunkt. Damit wird sichergestellt, dass Maschinen und Anlagen sachgerecht bedient, gewartet und im Bedarfsfall auch repariert werden.

### Dschungel Entwicklungszusammenarbeit

Zu diesem Thema fand am 18. März in Frankfurt der VDMA-Infotag „Markterschließung mit Instrumenten der Entwicklungszusammenarbeit“ statt. Organisiert wurde er von den Fachverbänden

Bau- und Baustoffmaschinen sowie Bergbaumaschinen in Zusammenarbeit mit Elke Peiler, die seit Januar 2013 beim VDMA als sogenannter EZ-Scout für das Thema Entwicklungszusammenarbeit zuständig ist. Sie führte sachkundig durch den Dschungel der möglichen Entwicklungskooperationen und stellte eine Auswahl der relevanten Förderprogramme vor, die als Brücke für einen nachhaltigen Markteintritt in Entwicklungs- und Schwellenländern dienen können. Prof. Dr. Sebastian Bauer, Geschäftsführer Forschung und Entwicklung der Bauer Maschinen GmbH aus Schrobenehausen und Mitglied im Vorstand des VDMA Bau- und Baustoffmaschinen, moderierte die Veranstaltung.

### PPP ist nicht gleich PPP

Die Praxisbeispiele und die sich anschließende Diskussion bezogen sich fast ausschließlich auf das „develoPPP.de“-Programm, ein Förderprogramm des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ). Projekte im Rahmen des develoPPP.de-Programms verknüpfen betriebswirtschaftliche mit entwicklungspolitischen Zielen, wobei sich beide Partner Risiken und Verantwortung teilen, aber auch vom Nutzen

„Eine Berufsschule mit modernen Maschinen kann im Wettbewerb entscheidend sein.“

Günter Hecht  
Hecht Electronic

profitieren. Solche Entwicklungspartnerschaften können mit 50 Prozent der Gesamtprojektkosten bei einem maximalen Zuschuss von 200 000 Euro gefördert werden.



Foto: VDMA

Die Teilnehmer des VDMA-Infotags „Markterschließung mit Instrumenten der Entwicklungszusammenarbeit“ erhielten viele wertvolle Anregungen.

Für manche Teilnehmer war die Erfahrung der Parallelexistenz zweier „Public-Private-Partnership“-Begriffe lehrreich, die ihnen ursprünglich aus dem Verkehrsinfrastrukturwesen bekannt ist. Während dort die Anlagenrendite direkt kalkulierbar ist, sind die Vorteile eines Projektes im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit materiell etwas schwerer zu fassen. Der Unternehmensgründer der Hecht electronic AG, Günter Hecht, der developPPP.de-erfahren ist, erklärt den Nutzen folgendermaßen: „Wird beispielsweise eine Berufsschule von einem deutschen Unternehmen mit modernen Maschinen eingerichtet, dient dies als Referenzprojekt und Showroom im Zielland und kann für die Firma den entscheidenden Wettbewerbsvorteil gegenüber Wettbewerbern darstellen.“ Hierin liegt die spezifische Eigenart des developPPP.de-Programms. Es entfaltet über Netzwerke und positive Imagebildung seine Wirkung, und diese kann durchschlagend sein.

Laut Georg Balk, der bei der Wirtgen Beteiligungsgesellschaft mbH für die administrative Abwicklung eines Ausbildungsprojektes in Indien zuständig ist, kann der Nutzen auch folgendermaßen aussehen: „Im Laufe der Implementierung eines Projektes kann das deutsche Unternehmen motivierte und der Landessprache mächtige Mitarbeiter für eine Tätigkeit im Zielmarkt gewinnen. Durch ihre Vernetzung vor Ort helfen diese, neue Vertriebswege zu erschließen. Das wäre unter anderen Umständen deutlich schwieriger, der Markt könnte sogar komplett verschlossen bleiben.“

Trotz aller Vorteile wurden auch kritische Punkte angesprochen. Moniert wurde der intensive Einsatz von Personalressourcen für die Antragstellung und Betreuung der Projekte. Ebenso die Diskrepanz zwischen der eher überschaubaren Fördersumme und dem dafür zu erbringenden „Antragsaufwand“. Auch wurde angemerkt, dass es für die Unternehmen nicht einfach sei, den von

**„Wir haben Erfahrung und Know-how bei der Umsetzung von Auslandsinvestitionen.“**

**F. v. Eisenhart-Rothe**  
DEG

den Institutionen der Entwicklungszusammenarbeit im Projektantrag erwarteten Jargon zu verwenden, da sich dieser deutlich von der in der Industriesprache gesprochenen Sprache unterscheidet.

Trotz aller Kritik illustrieren die Beispiele von Wirtgen in Indien, Hecht Electronic in Weißrussland und Nigeria und von der Drägerwerk AG & Co. KGaA in Bolivien, dass VDMA-Mitglieder bereits in verschiedenen Weltregionen mit Erfolg die Angebote der EZ nutzen. Auf die Frage, ob sie ein zweites Projekt in Angriff nehmen würde, bejahte Eeva Karsta, zuständig für Government Relations bei Drägerwerk, sofort.

#### Die Finanzierungsangebote der DEG

Exporte und Investitionen in Entwicklungs- und Schwellenländer sind oft mit politischen und wirtschaftlichen Risiken verbunden. Deshalb durfte die Vorstellung der Angebote der Deutschen Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG) nicht fehlen. Florian von Eisenhart-Rothe stellte sie vor, angefangen bei



Foto: Wirtgen Beteiligungsgesellschaft

Mit einem Ausbildungsprojekt in Indien stellt Wirtgen die sachgerechte Maschinenbedienung sicher.

der Kofinanzierung von Machbarkeitsstudien über Finanzierungslösungen bis hin zur Bezuschussung von Begleitmaßnahmen. „Ob Unternehmen ein Pilotvorhaben in einem neuen Markt planen, Kapital für ihre Auslandsinvestition brauchen oder Förderprogramme nutzen möchten, die DEG ist der geeignete Partner“, so Eisenhart-Rothe. „Was uns besonders auszeichnet, ist Erfahrung und Know-how bei der Umsetzung erfolgreicher Auslandsinvestitionen, da wir die politischen, kulturellen und rechtlichen Gegebenheiten in den wachstumsstarken Regionen der Welt kennen.“

Ein Grund mehr, sich auf das vielfältige Angebot der Entwicklungszusammenarbeit einzulassen. ■

#### KONTAKT

**Alessandro Colucci**  
VDMA Bau- und Baustoffmaschinen /  
Bergbaumaschinen  
Telefon +49 69 6603-1254  
alessandro.colucci@vdma.org

#### Elke Peiler

VDMA Außenwirtschaft  
Telefon +49 69 6603-1447  
elke.peiler@vdma.org