# DIE ENERGIEWENDE EXPORTIEREN

Mit dem Verkauf von Solaranlagen hat die Asantys Systems GmbH in den letzten Jahren ihr Kapital verzehnfacht – nahezu ausschließlich in Afrika. Dabei war das Projektentwicklungsprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie eine wirksame Hilfe.

**Text** Gabriele Rzepka **Fotos** Asantys Systems GmbH

Beim Bau von Solaranlagen in Afrika entstehen auch neue Arbeitsplätze vor Ort.

Mit Solaranlagen können auch entlegene Orte autark Energie für den Eigenbedarf produzieren.

Wartung und Reparaturen liegen in der Hand einheimischer Fachleute.

In den lichtdurchfluteten Büroräumen der Asantys Systems GmbH in einer ehemaligen Fabrikhalle im Schwarzwaldstädtchen Hausach hängen zwar auch afrikanische Masken aus Holz, verziert mit Federn und Farben, die den Besucher aus jeder Ecke anschauen. Dann fällt aber auch schon gleich der Blick auf die Stapel von Ausschreibungsunterlagen auf den Tischen des Mitarbeiters, der einzelne Komponenten für wahlweise netzgekoppelte oder netzferne Solarsysteme zusammenstellt, über die Monitore huschen Zahlenreihen. Nicolas Rohrer, einer der vier Geschäftsführer des jungen Unternehmens, muss noch rasch die letzten Details prüfen, bevor die Dokumente in die Post gehen; vielleicht der Auftakt zu einem neuen Auftrag in Afrika.

Auf diesen Kontinent haben sich die vier Jungunternehmer seit ihrer Firmengründung 2009 konzentriert. Angefangen von kompletten Solarsystemen bis hin zu einzelnen Modulen und Komponenten verkauft das kleine Unternehmen Solarausrüstung nach Afrika. 2012 haben sie ihre Produkte in 26 Länder des Kontinents geliefert und ihr Ausgangskapital innerhalb von drei Jahren verzehnfacht. 2012 lag der Umsatz bei 6,5 Millionen Euro, das Unternehmen beschäftigt nur zehn Mitarbeiter und muss den Kunden keine hohen Verwaltungskosten in Rechnung stellen. Keine Frage, die Firma steht mit beiden Beinen gut im Geschäft.

## Erfolgreiches Geschäftsmodell

Manchmal ist Rohrer über diesen Erfolg selbst erstaunt: „Als wir unser Unternehmen gründeten, haben wir alle vier unsere gesamten Ersparnisse für eine GmbH zusammengekratzt. Vom Solargeschäft in Afrika hatten wir Ahnung, von Unternehmertum jedoch überhaupt keine." Die vier Geschäftsführer kommen aus einem Solarunternehmen, das 2009 aufgrund seiner »

wirtschaftlichen Situation Personal abgebaut hat. Rohrer und Johannes Germ sind die Vertriebsprofis, Manel Naceur und Thomas Angerer brachten das technische Know-how mit. Von Anfang an konzentrierte sich das Asantys-Team auf zwei Geschäftsfelder: Es beliefert als Zwischenhändler Solarunternehmen aus Afrika mit Komponenten überwiegend deutscher Hersteller und wickelt komplette Projekte von der ersten Beratung bis hin zur schlüsselfertigen Anlage ab. „Natürlich wollen wir mit unserem Unternehmen Geld verdienen. Doch es ist ein schönes Gefühl, mit unserer Arbeit auch einen gesellschaftlichen und sozialen Nutzen zu erzielen", freut sich Rohrer.

Die Liebe zu Afrika hat der Geschäftsmann schon früh entdeckt. Sein Jurastudium ergänzte er um ein deutsch-französisches Masterstudium in internationalen Wirtschaftsbeziehungen und schloss daran ein einjähriges Praktikum im Senegal an. Damit war die Afrikaleidenschaft endgültig besiegelt. Die Solarbranche lernte er als Assistent der Geschäftsführung beim Bundesverband Solarwirtschaft kennen, der Afrikavertrieb für Solaranlagen war danach ein logischer Schritt. Eines hat Rohrer in diesen ersten Jahren seiner beruflichen Laufbahn gelernt: „Das Geschäft in Afrika funktioniert nur über persönliche Kontakte. Die besten Geschäfte mache ich mit den Partnern, bei denen ich viel Zeit investiert habe und mit denen sich sogar allmählich Freundschaften entwickeln."

**Nicolas Rohrer, einer der Geschäftsführer von Asantys, bei der Vorbereitung eines Projekts im heimischen Schwarzwald (links) und mit Kindern am Standort einer Solaranlage seines Unternehmens in Afrika**

An Kontakten zu Solarfirmen in Afrika, die den lokalen Markt bedienen, herrschte bei Asantys von Anfang an kein Mangel. Schnell erkannten diese Unternehmen den Vorteil, von einem Händler in Deutschland Komponenten und Ersatzteile verschiedener Hersteller beziehen zu können. Denn so müssen die Afrikaner nicht mit jedem Lieferanten einzeln verhandeln, sondern haben einen einzigen Ansprechpartner. Von dem können sie qualitativ hochwertige und technologisch anspruchsvolle Produkte beziehen. Rohrer steht zur Marke „Made in Germany", denn: „Gute Module sind bei allen Herstellern teuer. Wir brauchen solide Ware von Unternehmen, die auch in einigen Jahren noch auf dem Markt vertreten sind. Nur so können wir langfristige Geschäftsbeziehungen zwischen unseren Lieferanten aus Deutschland und unseren Kunden in Afrika sicherstellen."

Neben der Rolle als Lieferant etablieren sich die Solarexperten auch immer stärker als Projektentwickler für Solarkraftwerke. Sie kaufen die Komponenten in Deutschland ein und konfigurieren sie vor. Der Knackpunkt dabei ist jedoch, von Ausschreibungen für Kraftwerke und interessante Projekte erst einmal zu erfahren. Das Projektentwicklungsprogramm der Exportinitiative Erneuerbare Energien des Bundeswirtschaftsministeriums, das die GIZ in dessen Auftrag koordiniert, hat hier wertvolle Hilfe geleistet. Johannes Germ, zuständig für den Ostafrikavertrieb bei Asantys, hat auf Delegationsreisen, die vom Ministerium gefördert wurden, in sehr kurzer Zeit politische Institutionen, Unternehmen und Organisationen in Ostafrika, die konkrete Solarprojekte ins Auge gefasst haben, kennengelernt. Eine davon war das SOS-Kinderdorf in Mombasa. Eine netzgekoppelte Solaranlage, die genügend Strom für den eigenen Bedarf liefert und den Rest in das öffentliche Stromnetz einspeist, schwebte den Verantwortlichen des Kinderdorfes vor. Asantys hat sich auf diese Ausschreibung beworben und sie gewonnen. Eine 60-Kilowatt-Anlage versorgt die Kinder seit Anfang 2011 mit elektrischer Energie. Germ ist durchaus ein wenig stolz auf dieses Ergebnis: „Es war schon ein tolles Gefühl, als die Anlage fertig aufgebaut dort stand. Es ist ja die erste in Kenia, die ins Netz einspeist. Insofern war die Einweihung ein ganz besonderer Moment."

## Know-how-Transfer inklusive

Was so einfach klingt, war jedoch mit jeder Menge Arbeit und Schweiß verbunden. Neben der Projektkonzeption, der Logistik und dem Aufbau der Anlage kümmerte sich die deutsche Solarschmiede auch um die Ausbildung der Installateure und Techniker ihres kenianischen Partnerunternehmens, denn die übernehmen

FOTOS: GABRIELE RZEPKA (36 LINKS); ASANTYS SYSTEMS GMBH (36 RECHTS)

künftig die Wartung und Reparaturen. In Kenia hat sich Asantys gleich an einer Firmengründung in Nairobi beteiligt und will den Markt damit weiterentwickeln. Nach der Solaranlage für das SOS-Kinderdorf kam schon bald ein neuer Auftrag ins Haus: ein Elf-Kilowatt-System für ein Hotel in einem Nationalpark, das die umliegenden 20 Schulen ebenfalls mitversorgt. Das Geld stammt von der norwegischen Entwicklungshilfe. Mit dem Markteintritt in Kenia ist Germ sehr zufrieden: „Es ist uns in sehr kurzer Zeit gelungen, in Ostafrika Fuß zu fassen. Ohne das Projektentwicklungsprogramm des Bundeswirtschaftsministeriums hätte das sicher nicht so schnell geklappt. Außerdem helfen uns die Marketingaktivitäten des Programms, auf dem Markt bekannter zu werden."

## Vertrauen aufbauen

Im Laufe der vergangenen drei Jahre haben Rohrer und seine Mitstreiter viel gelernt – über die Bedeutung menschlicher Beziehungen und wie unterschiedliche Kulturen erfolgreich miteinander umgehen können. Eine holländische Stiftung hat in Mali Solaranlagen für sechs Dörfer finanziert. Während des Putsches rückte Asantys mit 14 Stück 40-Fuß-Containern an und begann, die Anlagen aufzubauen. Rohrer erinnert sich: „Bei der ersten Baustelle gingen die Arbeiten nur extrem schleppend voran. Die Techniker unseres Geschäftspartners aus Mali waren unmotiviert, haben nicht mitgezogen und hatten keinen Spaß an den Schulungen." Daraufhin änderte Rohrer das Konzept. Die Teamleiter der jeweiligen Baustellen und ein Techniker kamen für eine Woche nach Deutschland und absolvierten die Schulung bei Asantys. Das schweißte die deutschen und malischen Kollegen zusammen und baute Vertrauen auf. Auf den Baustellen in den anderen Dörfern lief die Arbeit reibungslos. Die ergänzenden Schulungen vor Ort nahmen die Bautrupps begeistert an, alle zogen an einem Strang. „Wir haben gelernt, dass wir ein Team zusammenschweißen müssen aus den deutschen und afrikanischen Kollegen. Nur dann funktioniert die Kommunikation und die Leute sind motiviert", zieht Rohrer Bilanz.

In Afrika haben sich die vier Solarexperten ihre Sporen verdient. Da liegt es nahe, den Aufbruch zu neuen Ufern zu riskieren. Aus diesem Grund war Rohrer im Februar 2013 zu Besuch in Berlin – gemeinsam mit einer Delegation philippinischer Geschäftsleute. Organisator war wiederum das Projektentwicklungsprogramm des Bundeswirtschaftsministeriums. Denn aufgrund der guten Erfahrungen in Ostafrika hat das Ministerium das Programm inzwischen auch auf Südostasien ausgedehnt. Eine Erweiterung auf verschiedene Länder in Afrika südlich der Sahara ist in Planung.

Für Rohrer haben sich die Tage in Berlin gelohnt. Mit einer Unternehmerin von den Philippinen hat er sehr ausführliche Gespräche geführt und den Eindruck gewonnen, dass dieser Kontakt den Eintritt in den Markt ermöglichen könnte. Rohrer fasst zusammen: „Dieses Treffen ersetzt nicht den persönlichen Besuch vor Ort, die Notwendigkeit, sich selbst ein Gespür für den Markt zu verschaffen. Doch das Projektentwicklungsprogramm öffnet Türen und erleichtert gerade kleineren deutschen Unternehmen den Eintritt in Märkte mit oftmals schwierigen Rahmenbedingungen." Seine Erfahrungen in Ostafrika waren gut, er hofft, dass sie sich in Südostasien bestätigen. ■

› ANSPRECHPARTNER
Stefan Hoppe
› stefan.hoppe@giz.de

› PROJEKTENTWICKLUNGSPROGRAMM

## Internationale Märkte für den Mittelstand

2002 rief der Deutsche Bundestag die Exportinitiative Erneuerbare Energien ins Leben, die vom Bundeswirtschaftsministerium (BMWi) gesteuert und finanziert wird. Die Initiative leistet mit der Verbreitung deutscher Spitzenprodukte einen Beitrag zum Klimaschutz und unterstützt gleichzeitig deutsche mittelständische Jnternehmen bei der Positionierung auf internationalen Märkten.
2007 legte die GIZ im Auftrag des BMWi als Bestandteil der Exportinitiative ein Projektentwicklungsprogramm auf, das die Erschließung von Märkten in Entwicklungs- und Schwellenländern und die von der Bundesregierung angestrebte Verknüpfung von Außenwirtschaftsförderung und Entwicklungszusammenarbeit vorantreibt. So entstehen Win-win-Effekte: Entwicklungs- und Schwellenländer profitieren durch Technologiekooperationen und Wissenstransfer, der deutschen Wirtschaft erschließen sich Absatzmärkte mit Wachstumspotenzial.
Die GIZ erbringt für das BMWi und die beteiligten Unternehmen unterschiedliche Leistungen: Marktanalysen, Informationsveranstaltungen in Deutschland, Geschäftsreisen von deutschen Unternehmern in die Zielregion einer möglichen Kooperation, Delegationsreisen ausländischer Unternehmer nach Deutschland, Projekt- und Marktentwicklung für daraus entstehende Kooperationen sowie die Beratung von Partnerländern über förderliche Rahmenbedingungen für die Kooperationen. Regionale Schwerpunkte des Projektentwicklungsprogramms sind bisher Afrika und Südostasien. In Regionen mit etablierten Strukturen der deutschen Außenwirtschaftsförderung arbeitet die GIZ in enger Abstimmung mit Auslandshandelskammern und Vertretungen von Germany Trade & Invest, in einzelnen Ländern erbringt die GIZ das gesamte Leistungsspektrum.

www.exportinitiative.bmwi.de
www.giz.de/projektentwicklungsprogramm