German American Chambers of Commerce
Deutsch-Amerikanische Handelskammern

Biogasprojekte in Kalifornien: Markteintrittsmöglichkeiten für KMU

Chancen und Lessons Learned

Anna-Maria Swiridoff, AHK USA – San Francisco

Dienstag, 25. Juni 2019

Agenda

A. **Die Marktchance**

B. **Lessons Learned**

C. **Imperative für den Markteinstieg**

   1. Starker US-Partner
   2. Präsenz zeigen
   3. Technologie anpassen
   4. Kulturelle Unterschiede

Gute Marktchancen: Biogas in Kalifornien

German American Chambers of Commerce
Deutsch-Amerikanische Handelskammern

- Kohlenstoffneutralität bis 2045
- Schlechte Luftqualität im Central Valley
- Über 50% aller Projekte werden gefördert

Lessons learned (I)

German American Chambers of Commerce
Deutsch-Amerikanische Handelskammern

Fiscalini Farms Biogasanlage

- Bau 2008
- Projektdurchführer Biogas Energy
- Deutsches System nicht für kalifornische Farmen ausgelegt

Lessons learned (II)

German American Chambers of Commerce
Deutsch-Amerikanische Handelskammern

New Hope Dairy Digester

- Baubeginn 2013
- Projektdurchführer CalBio
- Deutsches System
- Schlechte Erfahrung für Amerikaner

Imperative für den erfolgreichen Markteinstieg

German American Chambers of Commerce
Deutsch-Amerikanische Handelskammern

1. Starker US-Partner

Ein starker US-Partner hilft bei…

- Besonderheiten bei der Bewerbung um staatliche Förderung
- Zusammenarbeit mit der lokalen Zivilgesellschaft

Imperative für den erfolgreichen Markteinstieg

German American Chambers of Commerce
Deutsch-Amerikanische Handelskammern

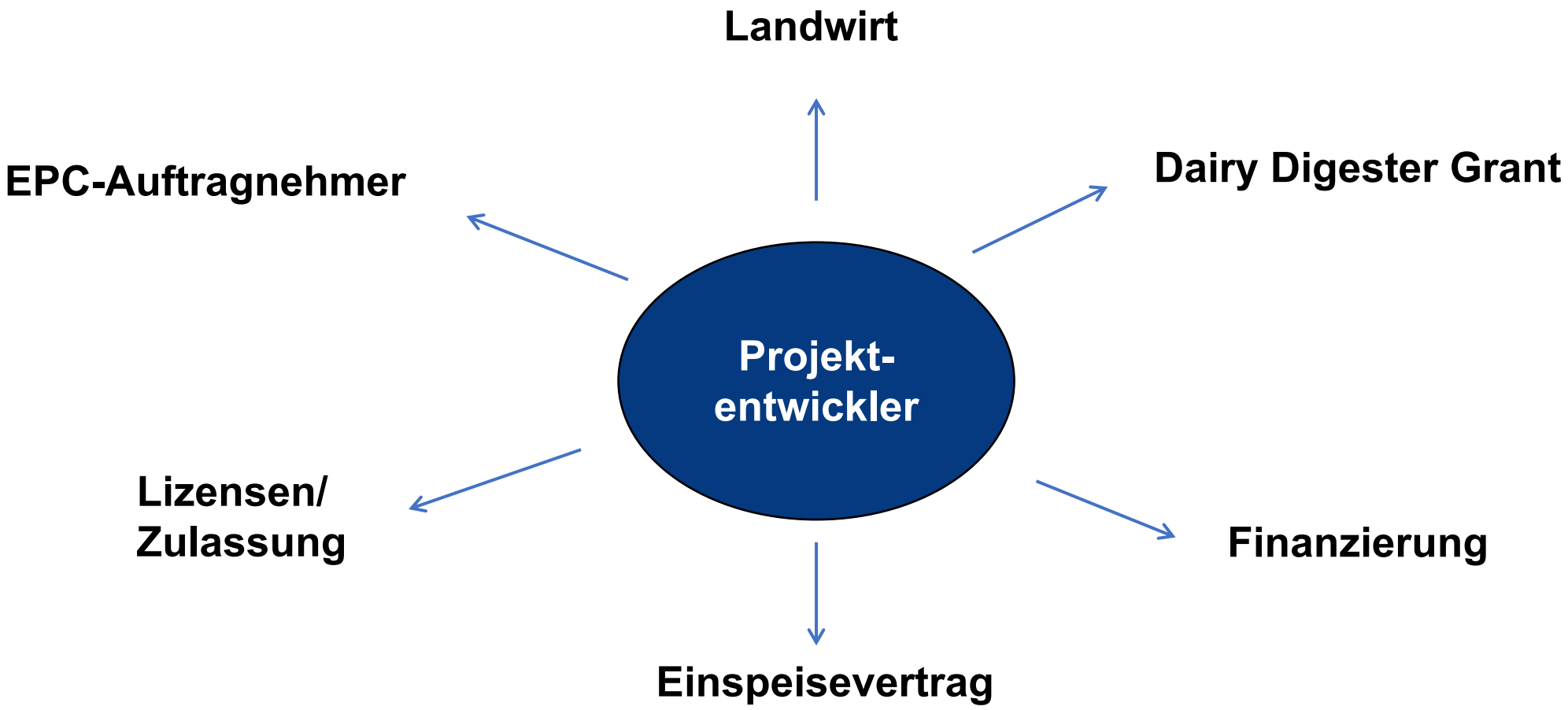
2. Präsenz zeigen

- Bekenntnis zum US-Markt
- Langfristiger Markteinstieg

Imperative für den erfolgreichen Markteinstieg

German American Chambers of Commerce
Deutsch-Amerikanische Handelskammern

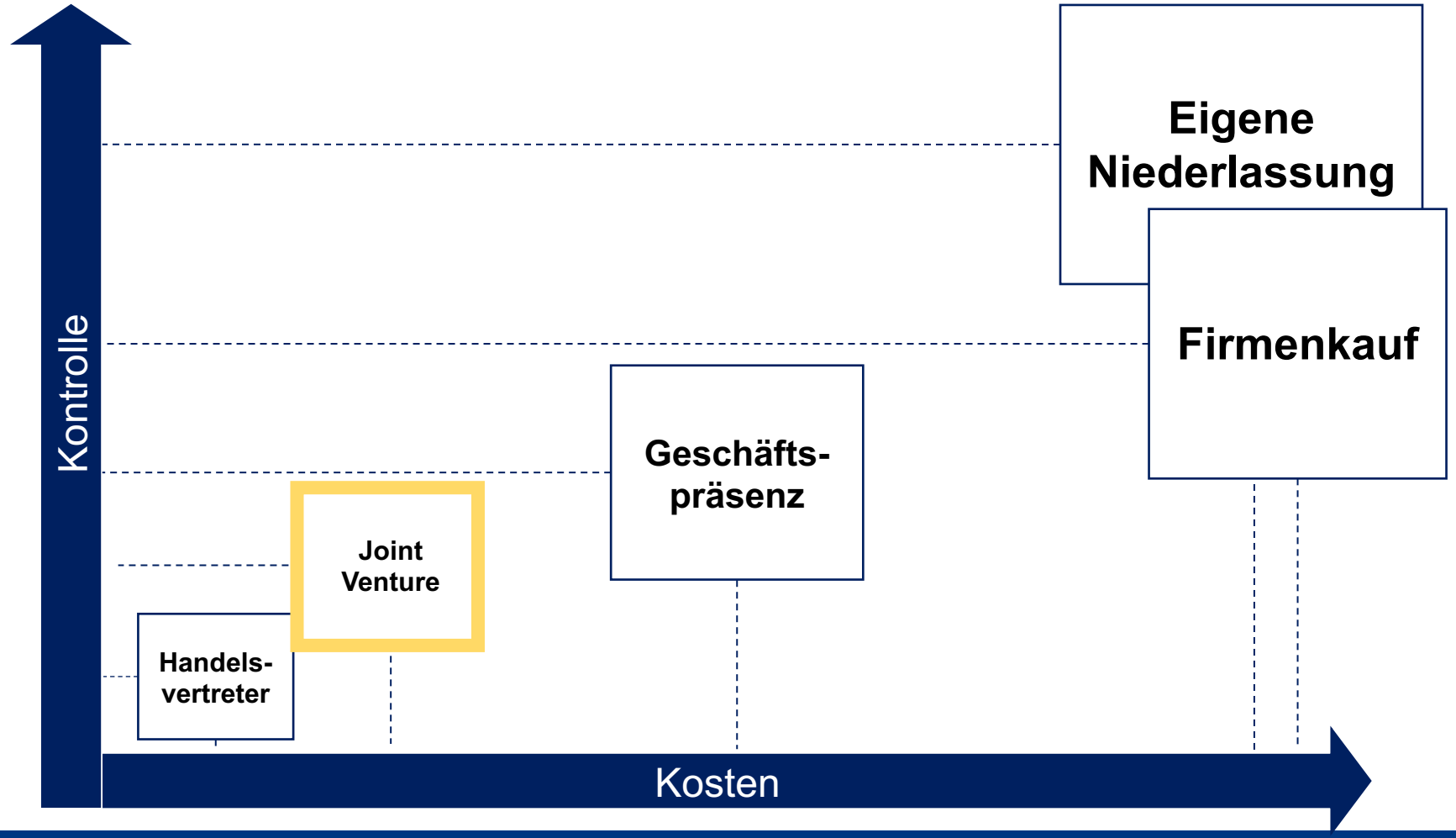
2. Präsenz zeigen



Imperative für den erfolgreichen Markteinstieg

German American Chambers of Commerce
Deutsch-Amerikanische Handelskammern

2. Präsenz zeigen



Imperative für den erfolgreichen Markteinstieg

German American Chambers of Commerce
Deutsch-Amerikanische Handelskammern

2. Präsenz zeigen

GESELLSCHAFTSFORMEN	
Corporation	Aktiengesellschaft (AG)
Limited Liability Company (LLC)	GmbH
Limited Partnership (LP)	Kommanditgesellschaft (KG)

Imperative für den erfolgreichen Markteinstieg

German American Chambers of Commerce
Deutsch-Amerikanische Handelskammern

2. Präsenz zeigen

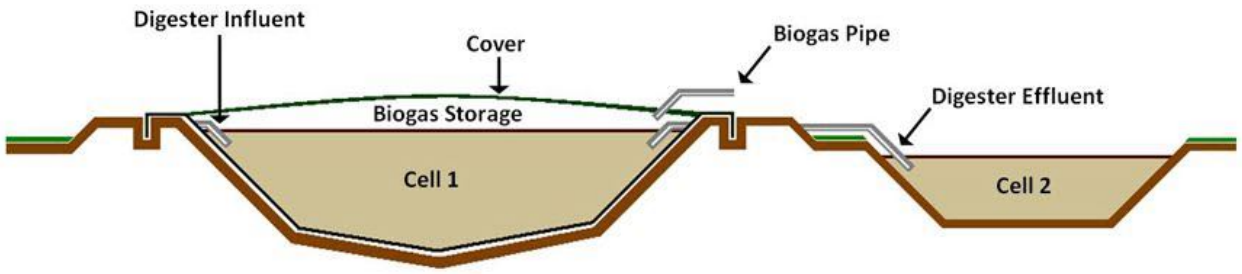
- 50 Staaten, 50 Rechtsräume
- Prozessfreudige Gesellschaft und hohe Schadensersatzrisiken
- Möglichkeit: Delaware Corporation

Imperative für den erfolgreichen Markteinstieg

German American Chambers of Commerce
Deutsch-Amerikanische Handelskammern

3. Technologie anpassen

- Unterschiede im Klima
- Unterschiede im Aufbau der Milchviehbetriebe
- Unterschiede bei der Erwartungen and die Wartung



Graphic: Courtesy of US EPA AgSTAR Program.

Imperative für den erfolgreichen Markteinstieg

German American Chambers of Commerce
Deutsch-Amerikanische Handelskammern

4. Kulturelle Unterschiede beachten

Formal	Informal
Direct	Less direct
Realistic	Optimistic
Effective and detail-oriented	Pragmatic and goal-oriented
Criticism	Praise
Stable	Flexible
Reliable and cautious	Willing to take risks
Unemotional	Entertaining
Problems – Why?	Challenges – Why not?
Thinkers	Action takers
Planners	Visionaries

Imperative für den erfolgreichen Markteinstieg

German American Chambers of Commerce
Deutsch-Amerikanische Handelskammern

Vereinigte Staaten

vs.

Deutschland

Imperative für den erfolgreichen Markteinstieg

German American Chambers of Commerce
Deutsch-Amerikanische Handelskammern

Unterschiede in der Feedbackkultur

Zusammenfassung

German American Chambers of Commerce
Deutsch-Amerikanische Handelskammern

Stärken (Strengths)

- Deutschlands Vorreiterrolle bzgl. erneuerbarer Energien
- Technologievorsprung
- Angebot effizienterer Lösungen
- Technische Erfahrung mit der Installation und Instandhaltung
- Produktreife
- Vielfältige Best-Practice-Beispiele
- Marke “made in Germany”

Schwächen (Weaknesses)

- Fehlendes Vertriebs- und Partnernetzwerk
- Unwissenheit über die regionalen Bedingungen
- Fehlende Kenntnisse über US-Kundenbedürfnisse
- Fehlende Kenntnisse der techn. Standards und des Vertrags- und Handelsrechts
- Erschwerte Finanzierung von Projekten
- Schwierigkeiten in der Vergangenheit
- Fehlende Präsenz, zusätzliche Kosten durch Etablierung dieser

Chancen (Opportunities)

- Staatliche Strategie, i.e. Diary Digester Program
- Ziel der Methaneinsparung generiert Nachfrage
- Wenige Akteure im Markt
- Vielversprechende Einnahmequellen durch LCFS und RFS
- Neue Einnahmequellen: Dünger
- 100% RPS-Mandat und Kohlenstoffneutralität bis 2045 stärken Nachfrage
- Vergleichsweise hohe Energiepreise

Risiken (Threats)

- Unterschiede im Geschäftsmodell
- Komplexe, teilweise langwierige Genehmigungsprozesse
- Geringer Preisgestaltungsspielraum
- Unterschiede in der Geschäftskultur
- Hohe Schadensersatzrisiken
- Hohe Markteintrittskosten
- Niedrige Strompreise im Vergleich zu Deutschland

Kontakt

German American Chambers of Commerce
Deutsch-Amerikanische Handelskammern

Anna-Maria Swiridoff

Manager, Consulting Services

Delegiertenbüro der deutschen Wirtschaft (AHK USA – San Francisco)

101 Montgomery St, Ste 1900 | San Francisco, CA 94104

Phone: (415) 248-1242 | aswiridoff@gaccwest.com

www.gaccwest.com