dena
Deutsche Energie-Agentur

MITTELSTAND
GLOBAL
EXPORTINITIATIVE ENERGIE

DENA-RENEWABLE-ENERGY-SOLUTIONS-PROGRAMM

(dena-RES-Programm)

www.german-energy-solutions.de

Gefördert durch:

Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Mit dem dena-RES-Programm zum Exporterfolg

Auf den Gebieten der klimafreundlichen Energielösungen zählt Deutschland zu den Vorzeigeländern. Die Unternehmen der Branche verfügen über ein beeindruckendes Know-how. Sie entwickeln ihre Technologien stetig weiter und dürfen stolz auf die weltweite Beachtung ihrer Innovationen sein.

Zum großen internationalen Interesse an deutschen Technologien und Anwendungsfeldern im Bereich erneuerbare Energien und Energieeffizienz kommen oft attraktive klimatische Voraussetzungen. Doch vielversprechende Ertragsprognosen und große Einsparpotenziale auf dem Papier machen Erneuerbare-Energien-Technologien noch nicht zum Exportschlager. Für eine erfolgreiche Zielmarkterschließung müssen vielerorts bürokratische Hürden bewältigt, kulturelle Unterschiede überbrückt und neue Netzwerke geschaffen werden.

Und noch etwas ist potenziellen Kunden im Ausland wichtig: Sie wollen die Funktionsweise und Verlässlichkeit der Technologie aus Deutschland mit eigenen Augen sehen, z. B. den Stromertrag live mitverfolgen und die CO_2-Einsparung nachvollziehen können. Ein Demonstrationsprojekt an einem repräsentativen Standort im Zielmarkt kann ein entscheidender Wettbewerbsvorteil für deutsche Unternehmen sein.

Starthilfe für den neuen Markt

Das dena-Renewable-Energy-Solutions-Programm (kurz: dena-RES-Programm) wurde von der Deutschen Energie-Agentur (dena) ins Leben gerufen, um deutschen Unternehmen der Erneuerbare-Energien-Branche bei dem Export ihrer Produkte maßgeschneiderte Unterstützung zu bieten. Gefördert wird es vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) im Rahmen der Exportinitiative Energie.

Im Rahmen des dena-RES-Programms wurde in einem netzfernen Gebiet in der Mongolei ein Hybrid-System errichtet. Dieses besteht aus einer Kleinwind-Anlage, einer PV-Anlage, einem Notstromaggregat sowie einem Batteriesystem als Pufferspeicher.

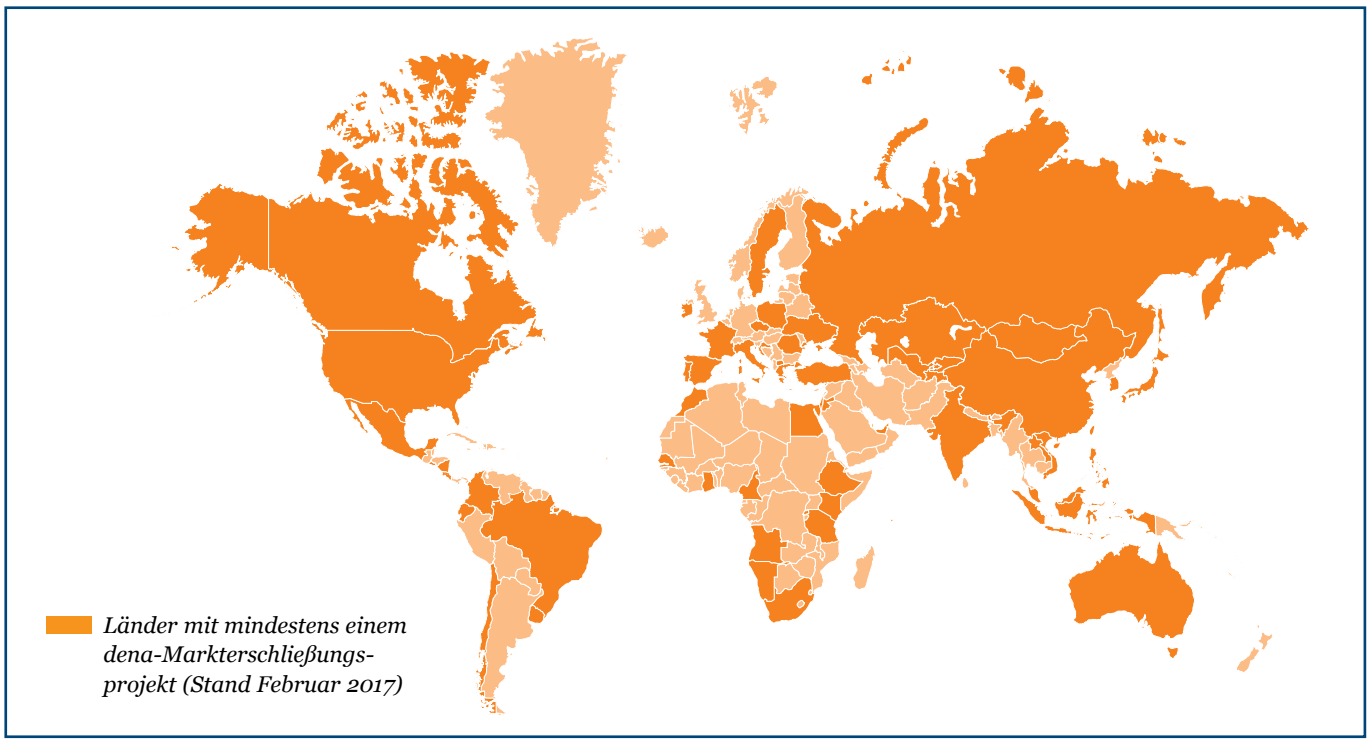
Im dena-RES-Programm können Projekte mit unterschiedlichen Erneuerbare-Energien-Technologien umgesetzt werden: In Kolumbien betreibt eine Hybrid-Anlage, bestehend aus einer hydrokinetischen Turbine und PV-Modulen, örtliche Bewässerungspumpen.

Ihr Unternehmen hat seinen Firmensitz in Deutschland und Sie planen die Erschließung eines neuen Marktes für Ihre Produkte? Eine Projektidee aus den Bereichen Solarenergie, Wind- oder Wasserkraft, Bioenergie, Geothermie oder eine Hybridlösung haben Sie schon im Kopf, eventuell auch in Kombination mit Energieeffizienz-Maßnahmen oder Speichertechnologie? Jetzt wünschen Sie sich Beratung, tatkräftige Hilfe bei der Netzwerkarbeit und eine finanzielle Unterstützung, die Ihr Risiko minimiert? Dann ist die Teilnahme am dena-RES-Programm der logische nächste Schritt für Sie.

Markterschließung mit System

In den Projekten des dena-RES-Programms legen die teilnehmenden Unternehmen jeweils einen Grundstein für die Erschließung eines aus ihrer Sicht wichtigen Zielmarkts. Herzstück jedes einzelnen Projekts ist die Errichtung einer Referenzanlage. Diese dient der Demonstration von Erneuerbare-Energien-Technologien im Allgemeinen und stellt die Produktpalette, den Qualitätsanspruch und die Leistungsfähigkeit des Unternehmens im Besonderen unter Beweis.

Ausgehend von der Anlagenerrichtung werden weitere wesentliche Bausteine für einen nachhaltigen Erfolg des Markterschließungsprojekts umgesetzt: umfassende Öffentlichkeitsarbeit, intensives Marketing und gezielte Schulungsmaßnahmen. Entscheidend ist zudem der Aufbau von Netzwerken mit wirtschaftlichen und politischen Entscheidungsträgern, um Ihr Unternehmen und das Thema erneuerbare Energien und Energieeffizienz prominent unter dem Qualitätslabel „German Energy Solutions“ zu platzieren.



Der Nutzen für Ihr Unternehmen

Mit der Teilnahme am dena-RES-Programm errichten Sie eine repräsentative Referenzanlage zu Vermarktungszwecken vor Ort und sichern sich eine hohe Medienpräsenz in Ihrem Zielmarkt. Sie lernen die Besonderheiten des Zielmarkts durch die praktische Projektumsetzung noch besser kennen. Mit Ihrem erfolgreichen Demonstrationsprojekt überzeugen Sie wichtige Entscheidungsträger aus Politik und Wirtschaft sowie die Öffentlichkeit von den Vorteilen Ihres Produkts und erreichen Neukunden. Sie bauen Ihr Netzwerk für Vertrieb und Installation auf und sichern dessen Professionalität durch individuelle Schulungen. Sie erhalten tatkräftige Unterstützung durch die dena im Rahmen der Exportinitiative Energie.

Philipp Kunze, OneShore Energy GmbH:

„Die Referenzanlage hat viel dazu beigetragen, dass Ruanda für uns zu einem Kernmarkt geworden ist. Wir haben bereits einige Messgeräte – OneAnalyzer – bei potenziellen Kunden installiert und befinden uns in konkreten Gesprächen über Folgegeschäfte.“

Judith Jäger, SOLAR 23 GmbH:

„Die vielen Gespräche in den letzten Tagen und Wochen haben gezeigt, dass der Solarenergie in Marokko ein großes Stück Zukunft gehört. Wir sind uns sicher, dass wir mit den Solarfirmen, die uns auf der Messe besucht haben, und mit den von uns im Zuge des dena-RES-Programms ausgebildeten Planungsbüros in absehbarer Zeit weitere Photovoltaik-Projekte realisieren werden.“

Die finanzielle Unterstützung

Die Kosten der dena-RES-Projekte werden gemeinsam getragen. Jedes Projekt wird zu 45 Prozent über die dena finanziert und zu 55 Prozent vom teilnehmenden Unternehmen. Im Rahmen dieser Kofinanzierung können Projektkosten bis zu 235.000 Euro berücksichtigt werden, die sich wie folgt zusammensetzen (alle Angaben netto):

- 95.000 Euro: Bereitstellung der Anlagentechnik inkl. aller Genehmigungsschritte, Transport und Installation,
- 95.000 Euro: Konzeptionierung und Umsetzung eines PR-, Marketing- und Schulungskonzepts zur Marktentwicklung,
- 45.000 Euro: Projektvermittlung, Koordination und Beratung durch die dena.

Ihr Partner – die dena

Die dena ist Ihr erfahrener Partner für einen erfolgreichen Markteintritt: Wir beraten Ihr Unternehmen während des Projekts bei der Konzeption und bei der Umsetzung eines maßgeschneiderten und anspruchsvollen Markterschließungskonzepts. Wir begleiten Sie beim Aufbau wichtiger Netzwerke vor Ort und koordinieren verlässlich das Gesamtprojekt. Unser Ziel ist Ihr langfristiger Erfolg beim Eintritt in neue Märkte.

Profitieren Sie aus zwölf Jahren Erfahrung, in denen wir gemeinsam mit mehr als 75 deutschen Unternehmen und Unternehmenskonsortien in 60 Ländern mit neun unterschiedlichen Technologien erfolgreich Projekte realisiert haben.

Deutsche Energie-Agentur (dena)
Die dena ist das Kompetenzzentrum für Energieeffizienz, erneuerbare Energien und intelligente Energiesysteme. Als „Agentur für angewandte Energiewende“ trägt sie zum Erreichen der energie- und klimapolitischen Ziele bei, indem sie Lösungen entwickelt und in die Praxis umsetzt, national und international. Dafür bringt sie Partner aus Politik und Wirtschaft zusammen, über alle Branchen hinweg. Die Gesellschafter der dena sind die Bundesrepublik Deutschland, die KfW Bankengruppe, die Allianz SE, die Deutsche Bank AG und die DZ BANK AG.
www.dena.de

Exportinitiative Energie
Mit der Exportinitiative Energie unterstützt das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) kleine und mittlere deutsche Unternehmen der Energiebranche bei der Erschließung von Auslandsmärkten. Angesprochen sind Unternehmen, die Energielösungen in den Bereichen erneuerbare Energien, Energieeffizienz, intelligente Netze oder Speicher anbieten. Die Exportinitiative verfolgt das Ziel, deutsche Energie-Technologien international stärker zu positionieren und zu verbreiten, um das Marktpotenzial für deutsche Technologien und deutsches Know-how zu erhöhen. Ausgerichtet auf die jeweiligen Exportphasen stehen bei den Angeboten der Exportinitiative die Informationsvermittlung, die Kontakt- und Geschäftsanbahnung bzw. das Auslandsmarketing im Fokus.
www.german-energy-solutions.de

dena-Renewable-Energy-Solutions-Programm (dena-RES-Programm)
Mit ihrem dena-RES-Programm unterstützt die Deutsche Energie-Agentur (dena) Unternehmen der Erneuerbare-Energien-Branche bei der Erschließung von Märkten. In attraktiven Zielmärkten wird Energietechnik öffentlichkeits- und werbewirksam an repräsentativen Einrichtungen installiert und durch Aktivitäten im PR-, Marketing- und Schulungsbereich umfassend begleitet. Diese vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) im Rahmen der „Exportinitiative Energie“ geförderten Leuchtturmprojekte haben zum Ziel, die Qualität deutscher Produkte im Bereich erneuerbare Energien zu demonstrieren und teilnehmenden Unternehmen den nachhaltigen Eintritt in neue Märkte zu erleichtern.
www.german-energy-solutions.de/dena-res

Ihre Teilnahme

Sie möchten mit dem dena-RES-Programm Ihren Zielmarkt erschließen? Nehmen Sie Kontakt mit uns auf!

Deutsche Energie-Agentur GmbH (dena)
Gabriele Eichner
Projektleiterin Erneuerbare Energien und energieeffiziente Mobilität
Chausseestr. 128 a, 10115 Berlin
Tel.: +49 (0)30 72 61 65-714
eichner@dena.de oder res@dena.de

Weitere Informationen erhalten Sie unter:
www.german-energy-solutions.de/dena-res

Herausgeber
Deutsche Energie-Agentur GmbH (dena)
Chausseestraße 128 a, 10115 Berlin
Tel: +49 (0)30 72 61 65-600
Fax: +49 (0)30 72 61 65-699
E-Mail: info@dena.de

Stand 2017

Alle Rechte sind vorbehalten. Die Nutzung steht unter dem Zustimmungsvorbehalt der dena.