

# BLICK nach Osten

Newsletter des Mittel- und Osteuropazentrums Rheinland-Pfalz

## Inhalt

### Editorial

#### Top-Thema

MOE-Länderscoring  
als Beratungshilfe.....2

#### MOEZ intern

##### » Reise- & Veranstaltungsberichte

Weintourismus und Radfahren bei  
Tschechen beliebt: Internationale  
Touristikmesse GO/Regitour Brunn....4

Doing Business in Rheinland-Pfalz:  
Litauische Unternehmen an Geschäf-  
ten in Rheinland-Pfalz interessiert.....5

Wirtschaftstag Russland:  
Räumt die Mythen weg!.....5

##### » Termine

Symposien in Rumänien  
und Moldau .....7

Wirtschaftstag Kasachstan.....7

Wirtschaftsreise nach  
Jekaterinburg und Ufa.....7

Außenwirtschaftstermine im 2. HJ.....8

##### » News

Unsere Kontaktstellen:  
Kontinuität und Wandel.....8

Schließung der  
Repräsentanz Litauen.....9

MOEZ im Presseclub Mainz.....9

#### Länderberichte

Kasachstan: Stand und Perspektiven  
der deutsch-kasachischen  
Wirtschaftsbeziehungen.....10

Rumänien: Chancen für rheinland-  
pfälzische Unternehmen im Bereich  
Umwelttechnik/Wasser- und  
Abwasserversorgung.....10

#### Partnerinformationen

Kongress "Länderrisiken 2011".....11

Kooperationsbüro SOE informiert.....11

## Editorial

### Liebe Leserinnen und Leser,

in dieser Ausgabe stellen wir Ihnen ein Länderscoring-Modell vor, das die Fachhochschule Koblenz gemeinsam mit dem Mittel- und Osteuropazentrum Rheinland-Pfalz entwickelt hat. Es unterstützt Ihr Unternehmen bei der Erstbewertung der mittel- und osteuropäischen Märkte. Immerhin dreißig Staaten umfasst diese Gebietskulisse und angesichts der hohen wirtschaftlichen wie politischen Dynamik ist es eine stete Herausforderung, den Überblick zu wahren. Dies macht den Wert des MOE-Länderscorings für Sie aus – es bietet eine Gesamtschau per Knopfdruck. Gleichzeitig ist das neue Instrument eine objektive Grundlage für die effiziente Ausrichtung unseres Hauses.



Jörg Rathmann  
MOEZ-Geschäftsführer

So werden mit Polen und Russland Länder als die Top-Märkte bestätigt, die bereits seit mehreren Jahren im Zentrum unserer Tätigkeit stehen. Die Zusammenarbeit mit Tschechien – im Scoring-Modell auf Rang 3 – wollen wir intensivieren. Die statistischen Befunde decken sich weiterhin mit unserer Einschätzung, wonach sich die Entwicklungsdynamik in den baltischen Staaten in den vergangenen Jahren etwas abgeschwächt hatte. Den rasanten Aufstieg, den kleinere Märkte wie Kosovo, Usbekistan oder Kirgistan im Länderscoring genommen haben, hätten wir ohne dieses Instrument hingegen nicht in diesem Umfang wahrgenommen.

Selbstverständlich muss jedoch die Statistik am Unternehmensalltag gespiegelt werden. Bei einer solchen Zusammenschau rückt der neue EU-Partner Serbien in den Fokus. Gemeinsam mit der Kontaktstelle für die rheinland-pfälzische Wirtschaft und unseren Partnern in Serbien werden wir im zweiten Halbjahr eine Informationsveranstaltung in Rheinland-Pfalz organisieren.

Die aktuellen Ergebnisse des MOE-Länderscorings werden auf unserer Webseite in Form von Ländervergleichen vorgehalten. Serbien vs. Kroatien, Bulgarien vs. Rumänien oder Belarus vs. Ukraine – im monatlichen Turnus werden wir Ihnen die Kennziffern zu jeweils zwei Ländern Mittel- und Osteuropas vorstellen.

Mit diesem neuen Informationsangebot erhalten Sie einen schnellen Überblick über die Märkte Osteuropas, um noch effizienter Absatz- und Geschäftschancen für Ihr Unternehmen zu identifizieren. Das Team des MOEZ unterstützt Sie – gemeinsam mit seinen Kontaktstellen und Repräsentanzen – gern in diesem Prozess.

Ihr 

## How to rate countries? MOE-Länderscoring als Beratungshilfe

Osteuropäische Länder stellen ohne Zweifel einen Hoffnungsträger für die Exporttätigkeit deutscher Unternehmen dar. Dank überproportionaler Wachstumsraten und steigendem Wohlstand bieten sich erhebliche Absatzchancen. Doch welche Länder stellen sich als besonders attraktiv dar? Kann man eine Investitionsentscheidung auf Basis eines positiven Wachstums in einem bestimmten Jahr treffen? Diesen und vielen anderen Fragen stehen Entscheidungsträger in Unternehmen aber auch in Beratungsorganisationen gegenüber. Die Fachhochschule Koblenz führte in Kooperation mit dem MOEZ ein Projekt durch, das zu einer Objektivierung der Entscheidungen beitragen soll.

Ziel war es, in Zusammenarbeit mit dem MOEZ einen Länderindex zur Bewertung mittel- und osteuropäischer Länder zu erarbeiten. Dieser Index, welcher mittels eines Scoring-Verfahrens realisiert wurde, ermöglicht es, Länder anhand verschiedener quantitativer und qualitativer Kriterien miteinander zu vergleichen und in eine Rangfolge zu bringen.

### Methodisches Vorgehen

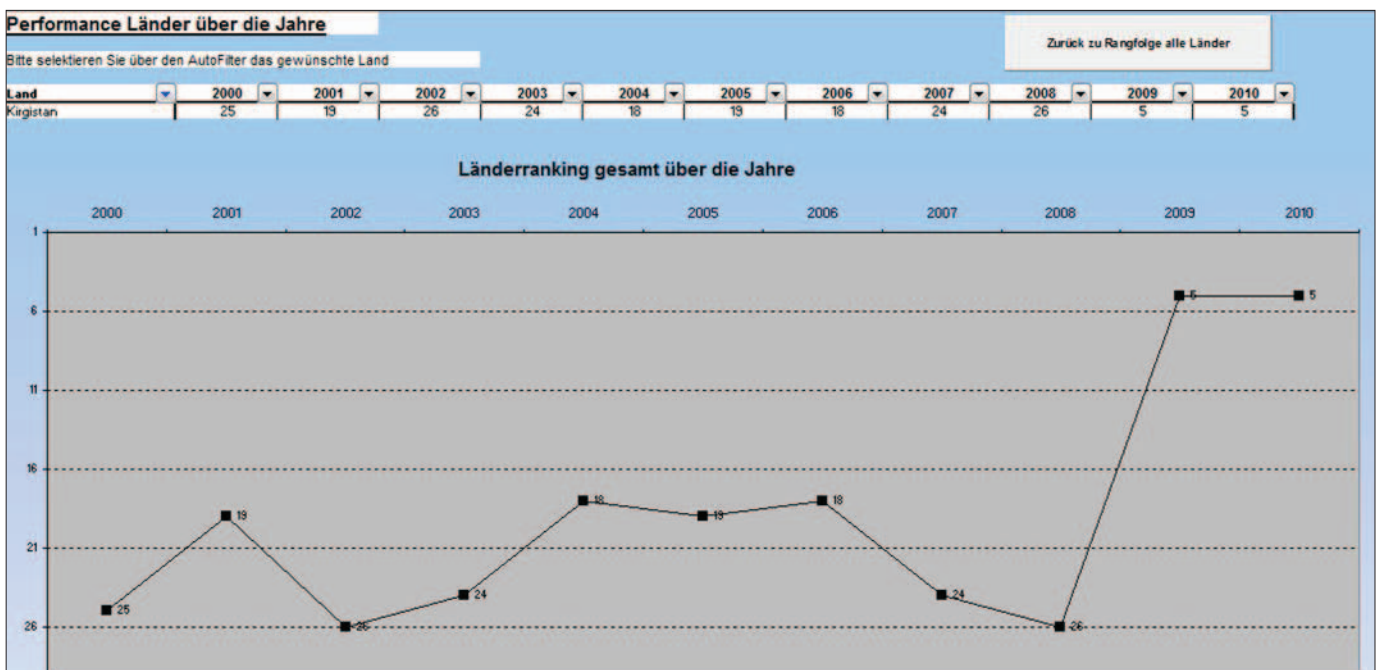
Scoring-Verfahren gehören zu den am häufigsten verwendeten Verfahren zur Bildung von Rankings oder auch Ratings. Vielen Unternehmern sind sie aus der Bildung von Rating-Urteilen von Kreditinstituten bekannt. Auch in diesem Fall werden aus qualitativen und quantitativen Kriterien Urteile über die Kreditwürdigkeit von Unternehmen errechnet.

Das entwickelte dynamische Modell soll dazu dienen, das MOEZ bei seiner Beratungstätigkeit rheinland-pfälzischer Unternehmen sinnvoll zu unterstützen.

Der Länderindex selbst befasst sich mit Faktoren, die für den Export von Waren und/oder Dienstleistungen in die Länder Mittel- und Osteuropas eine Rolle spielen. Ausgeschlossen sind damit Faktoren, die für die Standortwahl eines Produktionsbetriebes relevant sind (bspw. Arbeitskosten). Als Kriterien für den Export- bzw. Handelsindex von Waren und Dienstleistungen wurden drei Subindices „Wirtschaftsfaktoren“, „soziokulturelle“ sowie „Handelsfaktoren“ ausgewählt. Diese Subindices umfassen jeweils mehrere Unterkatego-

rien. Dies sind: 1. Wirtschaftsfaktoren: Wirtschaftsleistung (BIP, Inflation); Arbeitsmarkt (Erwerbsquote, Arbeitslosenquote); Währung (Wechselkursstabilität), 2. soziokulturelle Faktoren: Bevölkerung; Korruption (Korruptionsindex), 3. Handelsfaktoren: Handel (Handelsvolumen Deutschland, Handelsvolumen Rheinland-Pfalz). Der Länderindex fasst die in den Kennzahlen enthaltenen Informationen zusammen und ermöglicht so einen internationalen Vergleich.

Jede dieser Kategorien wird durch eine oder mehrere Kennzahlen repräsentiert. Jeder erfassten Kennzahl wird mit Hilfe einer Formel ein Punktwert zugeordnet. Die Werte sind normiert und liegen zwischen 0 und 100 Punkten. Jede der errechneten Kennzahlen ist zudem mit einer Gewichtung versehen, die sich zum Einen an der Gewichtung der Subindices als auch an der Gewichtung der Kennzahlen selbst orientiert. Im Scoring-Modell ist eine Standardgewichtung der Kennzahlen hinterlegt, welche direkten Einfluss auf die Rangfolge der einzelnen Länder hat. Die hinterlegte Standardgewichtung wurde in Zusammenarbeit mit dem MOEZ erarbeitet. Sie kann aller-



Screen Shot: Graphische Darstellung des Landes Kirgistan

Info **Ränge Länder über die Zeit**

Neue Gewichtung    Größte Aufbereitung    Ränge nach Quartalen    Ränge nach Kennzahlen    Detailsicht Länder    TOP Selektion    Blenden

sortieren    sortieren    sortieren    sortieren    sortieren    sortieren    sortieren    sortieren    sortieren    sortieren

Land	Rangfolge gesamt 2010	Rangfolge gesamt 2009	Rangfolge gesamt 2008	Rangfolge gesamt 2007	Rangfolge gesamt 2006	Rangfolge gesamt 2005	Rangfolge gesamt 2004	Rangfolge gesamt 2003	Rangfolge gesamt 2002	Rangfolge gesamt 2001	Rangfolge gesamt 2000
Polen	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Russland	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Tschechische Republik	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ungarn	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Kirgistan	5	5	26	24	18	19	18	24	26	19	25
Turkmenistan	12	12	10	17	22	23	20	5	10	6	5
Rumänien	6	6	5	10	5	13	7	12	12	10	9
Kosovo	9	9	21	19	23	28	27	27	27	27	27
Usbekistan	7	7	14	16	21	12	23	23	18	17	21
Slowakei	8	8	8	6	7	9	6	6	6	5	10
Slovenien	10	10	9	5	8	6	9	8	5	7	6
Tadschikistan	11	11	28	23	6	22	12	14	21	21	20
Albanien	17	17	16	18	27	18	24	15	24	23	22
Serbien	14	14	20	13	11	25	27	27	27	27	27
Kroatien	15	15	12	20	17	16	19	18	15	11	13
Kasachstan	13	13	13	14	16	5	5	9	7	15	14
Aserbaidschan	16	16	7	7	9	7	10	20	16	20	16
Bulgarien	18	18	17	21	14	15	11	17	13	14	19
Belarus	20	20	15	27	20	21	21	22	20	18	15

Screen Shot: Gesamtübersicht der bewerteten Länder

dings individuell an die Bedürfnisse des Nutzers angepasst werden, um einzelne Aspekte hervorzuheben.

**Russland und Polen als TOP-Märkte**

Unter den gesetzten Voraussetzungen im Rahmen der Gewichtung konnten sich besonders die bereits bekannten Absatzmärkte behaupten. Hierbei stehen vor allem Polen und Russland hervor, welche nicht nur aufgrund der vorhandenen Größe, sondern auch aufgrund der immensen Wachstumsraten besonders attraktiv sind. Neben Polen und Russland bildeten die Länder Tschechien und Ungarn die TOP 4 des Ratings. Durch ihre Konstanz konnten diese Länder über den gesamten Betrachtungszeitraum ihre Positionen mehr oder weniger halten.

Ist diese Erkenntnis für viele nicht wirklich von großer Neuheit, so kann das hier errechnete Ergebnis doch unternehmerische Entscheidungen bestärken, in die bereits bekannten und vor allem etablierten Exportmärkte zu stoßen.

**Klein aber fein – kommende Märkte**

Eine weitere wichtige Erkenntnis sind allerdings die identifizierten Wachstumsmärkte. Hierbei fallen vor allem die Länder Kirgistan, Usbekistan und der Kosovo positiv auf.

Kirgistan zeichnet sich vor allem durch stark wachsende Importe aus Deutschland und Rheinland-Pfalz aus. Zu den Veränderungen

des Handelsvolumens ist allerdings anzumerken, dass hierbei starke Schwankungen festgestellt wurden, wodurch hierbei auch das Risiko entsprechend zu beachten ist.

Ähnliche positive Vorzeichen konnten in Usbekistan und Kosovo ermittelt werden. Trotzte der Export in den Kosovo gänzlich dem Krisenjahr 2009, so konnten in Usbekistan fast die Vorjahresimporte des Landes erreicht werden. Im Weiteren konnten sich diese Länder durch ein stetiges hohes Wachstum des BIP hervorheben.

Zu beachten ist bei den zuletzt genannten Ländern allerdings die festgestellte hohe Korruptionsrate. Da die Korruption eine Gefahr für den freien Handel mit diesen Ländern darstellt, wird diese Kennzahl ebenfalls in die Bewertung mit einbezogen. Fast im gesamten osteuropäischen Raum fällt vor allem die Konstanz der Korruption negativ auf. Wenige Länder konnten sich im Korruptionsindex der Organisation Freedom House ([www.freedomhouse.org](http://www.freedomhouse.org)) im betrachteten Zeitraum wesentlich verbessern.

**Baltische Märkte als große Verlierer**

Die großen Verlierer im Rating stellen vor allem die Staaten des Baltikums (Estland, Lettland und Litauen) und die Ukraine dar. Vor allem die Ukraine verlor 16 Plätze im Ranking aufgrund des im Vergleich zu den restlichen Ländern sehr geringen Wachstums des BIP wie auch des Handels.

Vor allem im Krisenjahr 2009 brach der Handel mit dem Baltikum und der Ukraine mit Deutschland und Rheinland-Pfalz um bis zu 50% ein. Dies war für das Rating besonders gravierend, da wie oben bereits erwähnt, vor allem hierauf das Augenmerk liegt.

Natürlich sind solch aggregierte Daten zur Beurteilung von Ländern nur eine Orientierungshilfe für die Attraktivität eines Auslandsmarktes. In einem zweiten Schritt sind detailliertere Marktanalysen notwendig, um den Schritt in einen neuen Markt zu bewerten. Entscheidend sind die Potenziale für einzelne Branchen oder Produkte, die sich aufgrund von spezifischen Bedingungen in bestimmten Marktsegmenten bieten. So kann ein Land für einen Spezialisten erneuerbarer Energien bzw. für Energieeffizienz aufgrund seiner Subventionspraxis interessant sein. Aus Sicht kleiner und mittlerer Unternehmen sind gerade die persönlichen Kontakte und Netzwerke für den internationalen Absatz von besonderer Bedeutung. Hier sind wiederum Kontakte auf Messen oder bei Besuchsreisen ein wesentliches Kriterium zur Entscheidung über eine Expansion auf einen osteuropäischen Markt.

Prof. Dr. rer. pol. Holger Reinemann, Studiengangsleiter Mittelstandsmanagement, Mitglied des Fachbereichsrates der Fachhochschule Koblenz

## Weintourismus und Radfahren bei Tschechen beliebt

Rheinland-Pfalz auf der 21. internationalen Touristikmesse GO/Regiontour in Brunn

Mit rund 1.100 Ausstellern und 32.000 Besuchern aus mehr als 33 Ländern zählt die Touristikmesse Go/Regiotour in Brunn zu den größten Tourismusmessen in Mitteleuropa. Auf Einladung der rheinland-pfälzischen Partnerregion Mittelböhmen in Tschechien nahmen das Mittel- und Osteuropazentrum Rheinland-Pfalz und die Rheinland-Pfalz Tourismus GmbH (RPT) aus Koblenz vom 13. bis 16. Januar 2011 mit einem Informationsstand an der Messe teil. Auf dem Stand der Region Mittelböhmen warben beide Institutionen für die vielfältigen touristischen Möglichkeiten in Rheinland-Pfalz.

Es zeigte sich schnell, dass bei den tschechischen Besuchern vor allem die Themen Weintourismus und Radwandern in Rheinland-Pfalz hoch im Kurs standen. Die schönen Flusslandschaften des Mosel- und Rheintals sind bereits sehr bekannt und wurden von vielen Besuchern als Reisewunsch angegeben. Die Nachfrage nach Prospekten zu den Themen Wandern und Wellness war hingegen deutlich geringer. Dies mag auch daran liegen, dass in Tschechien mit den weltbekannten Kurorten Karlsbad und Marienbad sowie mit den Waldgebieten Böhmerwald und Erzgebirge bereits attraktive Angebote vor der eigenen Tür bestehen. Das radtouristische Angebot (Radwege, radfahrerfreundliche Hotels etc.) und das weintouristische Angebot scheinen in Tschechien allerdings noch stark ausbaufähig.

Die Einladung an Rheinland-Pfalz an der Messe in Brunn teilzunehmen erfolgte im Rahmen der Aktivitäten des „4er Netzwerk der Regionalpartner“, welches zwischen den Regionen Burgund (Frankreich), Mittelböhmen (Tschechien), Opoln (Polen) und Rheinland-Pfalz im Mai 2003 beschlossen wurde. Dieser Verbund dient dazu, direkte Kontakte zwischen den beteiligten europäischen Regionen aus den Gründerstaaten und den beigetretenen EU-Mitgliedsstaaten herzustellen. Dadurch kön-



Mit rund 1.100 Ausstellern und 32.000 Besuchern zählt die Touristikmesse Go/Regiontour in Brunn zu den größten Tourismusmessen in Mitteleuropa.

nen z.B. (EU-)Projekte mit mehreren Partnern sehr viel leichter umgesetzt werden. Die mittelböhmische Region umschließt die tschechische Hauptstadt Prag, hat mit 11.014 km<sup>2</sup> gut die Hälfte der Fläche und mit 1,2 Mio. Einwohnern etwa ein Viertel der Bevölkerungszahl von Rheinland-Pfalz (19.853 km<sup>2</sup> bzw. 4,05 Mio.). Mittelböhmen ist ein attraktives Reiseziel mit vielen Sehenswürdigkeiten – von der aus der Herrschaftszeit Karls IV.

stammenden Burg Karlstein bis hin zu Kutna Hora (Kuttenberg), wo der Gulden geprägt wurde, der im Mittelalter in ganz Zentraleuropa als Zahlungsmittel verwendet wurde. Neben der ertragreichen Landwirtschaft sind die Industrieansiedlungen um Prag herum (u. a. Chemie, Druck, Glas und Keramik) sowie der Automobil- und Maschinenbau um das Škoda-Werk in Mladá Boleslav die bestimmenden Wirtschaftsfaktoren. Aber auch der Dienstleistungssektor entwickelt sich zunehmend.

Für das MOEZ wurde der Messeauftritt durch Roland Johst begleitet. Dieser konnte während der Messe Gespräche mit Vertretern der Regierung der Region Mittelböhmen führen, in denen u.a. die Eröffnung einer Repräsentanz der Region im Mittel- und Osteuropazentrum im Mittelpunkt standen.

Roland Johst  
r.johst@moez-rlp.de

→ [www.rlp.de/unser-land/partnerschaften/](http://www.rlp.de/unser-land/partnerschaften/)  
→ [www.centralbohemia.cz](http://www.centralbohemia.cz)



## Doing Business in Rheinland-Pfalz

### Litauische Unternehmen an Geschäften mit Rheinland-Pfalz interessiert

Die schnelle Überwindung der Wirtschaftskrise in Deutschland verstärkt das Interesse der ausländischen Unternehmen am deutschen Markt. So waren beim Exportvolumen nach Deutschland für die meisten Länder in Mittel- und Osteuropa keine größeren Rückgänge zu verzeichnen. Das Mittel- und Osteuropazentrum Rheinland-Pfalz hat daher gemeinsam mit der Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz sowie dem Wirtschaftsattaché der litauischen Botschaft Liutauras Labanauskas ein neues Informationsangebot für ausländische Unternehmen entwickelt. „Doing Business in Rheinland-Pfalz“ ist ein Angebot an ausländische Unternehmen für Firmengründungen in Rheinland-Pfalz.

Die ersten beiden Veranstaltungen wurden in Litauen am 10. Dezember 2010 (Vilnius) und am 23. Februar

2011 (Klaipeda) durchgeführt. Mit insgesamt fast 200 teilnehmenden Unternehmen fanden die Veranstaltungen eine beachtliche Resonanz in den beiden litauischen Städten. Franz Seiß, Prokurist im MOEZ, und Philipp Schultz, Projektmanager bei der Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz, informierten über den Standort Rheinland-Pfalz, die Dienstleistungen des MOEZ sowie die Möglichkeiten von Firmengründungen und der Unternehmensförderung unseres Bundeslandes. Es konnten darüber hinaus auch neue Eindrücke bezüglich der Wirtschaft in Litauen gewonnen werden. So zeigten sich litauische Unternehmen z.B. an der Übernahme von mittelständischen Betrieben in unserem Bundesland interessiert. Auch Anfragen nach Büroräumen und Vertriebsmanagern zeigen das Interesse an einer Forcierung der wirtschaftlichen Zusammenarbeit mit Deutschland.

Litauische Personalmanagementbüros bestätigen das zunehmende Interesse von deutschen Unternehmen an litauischen Fachkräften. Größtes Hindernis sind allerdings die oftmals fehlenden deutschen Sprachkenntnisse.

Wichtiges Thema bleibt die Zusammenarbeit im Logistikbereich. Dabei ist der Flughafen Frankfurt Hahn mit seinen modernen Logistikunternehmen sowie guten und preiswerten Flugverbindungen für die Organisation des Vertriebs von Waren aus Litauen eine ideale Plattform.

Aufgrund der Nachfrage aus mehreren Ländern Mittel- und Osteuropas wollen wir in diesem Jahr weitere Veranstaltungen im selben Format durchführen.

→ [www.moez-rlp.de](http://www.moez-rlp.de)  
 → [www.isb.rlp.de](http://www.isb.rlp.de)  
 → [www.businesslithuania.com](http://www.businesslithuania.com)

---

## Wirtschaftstag Russland: Räumt die Mythen weg!

Selten hat man einen juristischen Vortrag mit so viel Engagement, mit so viel Herzblut erlebt! Da waren sich die über siebzig Teilnehmer des Wirtschaftstags „Chancen ergreifen in Russland: Wie finde ich den richtigen Geschäftspartner?“ am 17. Februar 2011 in der Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB) in Mainz einig. So lebendig schilderte Falk Tischendorf, Rechtsanwalt bei der Kanzlei Beiten Burkhardt in Moskau, seine Erfahrungen mit deutschen Mandanten in Russland.

Eher zufällig sind viele von ihnen zu einem Geschäftspartner gekommen. Froh darüber, überhaupt einen Fuß in den Wachstumsmarkt bekommen zu haben, verlassen sich zu viele auf ihr Glück. Dies kann gut gehen in Boomzeiten. Während der

jüngsten Krise aber, schauten viele Deutsche zu spät in ihre Verträge. Manche wussten nicht einmal, wer der Vertragspartner auf der russischen Seite war. Tischendorf gesteht freimütig: „Bei der Sichtung vieler bestehender Verträge standen mir die Haare zu Berge!“

Auch die anderen Referenten des Nachmittags haben in ihrem Alltag den Eindruck gewonnen, dass deutsche Geschäftsleute – gestandene Mittelständler – aus Respekt vor einem „Mythos Russland“ manchmal Handwerk und Professionalität beim Markteintritt vermissen lassen. Davor warnen die Experten. Die Message ist klar: Man darf nicht naiv sein, sondern muss sich gut vorbereitet und mit den richtigen Partnern auf den Weg nach Russland machen.

Und es gibt dort nach wie vor hervorragende Geschäftschancen. Davon wusste Edda Wolf, Russlandexpertin bei Germany Trade & Invest in Bonn, zu berichten. Gerade die Modernisierungsoffensive der russischen Regierung schafft zusätzliches Potenzial. Die Ziele: Modernisierung wichtiger Kernbranchen, Entwicklung weltmarktfähiger Produkte und Innovationen, Diversifizierung der Wirtschaftsstruktur sowie bessere Ressourcennutzung. Prioritär sollen Maßnahmen in folgenden Bereichen umgesetzt werden: Informationstechnik und Telekommunikation, Medizintechnik und Pharmazie, Nanotechnologie, Energieeffizienz, Infrastruktur. Hierfür stehen innerhalb eines Jahrzehnts dreistellige Milliardenbeträge als Co-Finanzierung zur Verfügung.



MOEZ-Geschäftsführer Jörg Rathmann moderiert engagiert die Diskussion zwischen Publikum und Referenten.

Foto: H. Fox, Mainz

Wer allerdings glaubt, in Russland Geld sparen zu können, der hat sich geirrt. Dies wurde beim Vortrag von Christian Tegethoff, Geschäftsführer von Kienbaum Russland, deutlich. 150.000 Euro Jahresgehalt muss man für den russischen Werksleiter eines mittleren Produktionsbetriebes schon einkalkulieren. Dabei spielt es keine Rolle, ob jemand für die Position in Moskau oder in der Provinz gesucht werde. „Die Kader entscheiden alles“ – das hat in Russland auch heute noch Geltung, weiß Tegethoff. Bei der Personalsuche kann man durchaus zunächst im Bekanntenkreis fragen, wer wen kennt, der wen kennt. Bis zu einem gewissen Level ist diese Herangehensweise viel versprechend. Bei den Top-Managern aber wird man ohne die Hilfe einschlägiger Personalagenturen nicht weiter kommen. Angesichts der Knappheit von Führungskräften führe oft auch kein Weg am „head hunting“ bzw. eben jenem „executive search“ vorbei, das Tegethoff in Moskau betreibt.

Zahlen hatte auch Tobias Schmid, Geschäftsführer von Commit Moskau, parat. Wichtiger sei aber fast etwas Anderes: Motivation. Auf Anhieb könne er, der Mann, der vor neun Jahren begann, sein eigenes

Beratungsunternehmen in Moskau aufzubauen, viele Gründe nennen, warum man absolut nicht in Russland sein möchte. Umgekehrt fällt es oftmals auch eingefleischten Russlandenthusiasten nicht leicht, zu erklären, was sie an dem Land eigentlich finden. Der russische Markt ist schwer, will Schmid damit sagen. Selbst, wenn man dort „nur“ vertreiben will, wird man sich mehr mit dem Land auseinandersetzen müssen, als man vielleicht zunächst annimmt und auch will. Deshalb ist es wichtig, sich vor dem Engagement ein realistisches Bild vom Umfeld, nicht nur von den Marktchancen allein zu machen. Dazu bieten Wirtschaftsreisen, wie das MOEZ sie anbietet, die beste Möglichkeit. Das Russlandgeschäft beginnt danach und es beginnt mit einer Investition. Je nach den Absatzzielen wird man mehr oder weniger „tools“ einer Box ordern, die Schmid vorstellt. Als Faustregel gibt er den Vertriebsdirektoren und Geschäftsführern im Saal mit: „Formulieren Sie klar Ihr Absatzziel für die ersten drei Jahre auf dem russischen Markt. Nehmen Sie zehn bis zwanzig Prozent von dieser Summe, so können Sie Ihre Markteintrittsinvestition grob kalkulieren.“ Ein Nicken geht durch den Saal. Die Russlandkenner bestätigen diese Zahl.

Während der anschließenden – von MOEZ-Geschäftsführer Jörg Rathmann straff geführten – Podiumsdiskussion erfahren die Fachexperten ihren Praxistest. Wolfgang Eissen, Neueinsteiger im Russlandgeschäft, berichtet von seinen ersten Erfahrungen und sieht sich durch die Vorträge bestätigt. Die MOEZ-Wirtschaftsreise im vergangenen Herbst in den Ural gab ihm den Impuls für einen neuen Anlauf nach Russland. Inzwischen ist er dabei, eine Firma in Tscheljabinsk zu gründen. Im Herbst will er erste Projekte umsetzen. „Sportlich!“ – finden das die Experten. Viele Fragen kommen danach aus dem Publikum. Ob Einzelheiten zum Energieeffizienzprogramm oder Tipps für den eigenen Vertriebsaufbau – das Spektrum ist breit.

Immer wieder gibt es Fragen zu den MOEZ-Wirtschaftsreisen. Eine Steilvorlage für Rathmann, der so zum letzten Programmpunkt überleiten kann: der Vorstellung der MOEZ-Wirtschaftsreise nach Jekaterinburg und Ufa im Juni des Jahres. Gerade in Jekaterinburg bieten sich wegen der langjährigen partnerschaftlichen Beziehungen zu Rheinland-Pfalz besondere Kooperationschancen. „Niemand kann Ihnen garantieren, dass Sie auf dieser Reise Geschäft generieren!“, dämpft Rathmann zwar überzogene Erwartungen, mit denen er sich manchmal konfrontiert sieht. Doch er ergänzt: „Eine Garantie aber gebe ich Ihnen: Sie haben nach der Woche einen vertieften Eindruck, ob in Russland etwas für Ihr Unternehmen geht.“

Nach drei kurzweiligen Stunden haben die meisten Teilnehmer noch immer Rede- und Informationsbedarf. So suchen noch viele beim – von MOEZ, ISB und Beiten Burkhardt gesponserten – Imbiss das individuelle Gespräch. Erst nach und nach lichtet sich das Foyer. Russland – wir kommen.

→ [www.moez-rlp.de](http://www.moez-rlp.de)

→ [www.bblaw.com](http://www.bblaw.com)

→ [www.gtai.de](http://www.gtai.de)

→ [www.kienbaum.de](http://www.kienbaum.de)

→ [www.commit-group.com](http://www.commit-group.com)

**Symposium  
„Landwirtschaftstechnik,  
Ernährungswirtschaft,  
Lebensmittelproduktion und  
Weinbau in Rumänien und  
Moldau“**

**2. bis 5. Mai 2011**

Aufgrund der besonderen Chancen und Potenziale in der Agrarwirtschaft in Rumänien und Moldau führt das Mittel- und Osteuropazentrum Rheinland-Pfalz (MOEZ) in Zusammenarbeit mit dem Projekt „Wirtschaftskooperation Rheinland-Pfalz – Südosteuropa“ vom 2. bis 5. Mai 2011 Symposien für die Branchen Landwirtschaftstechnik, Ernährungswirtschaft, Lebensmittelproduktion und Weinbau in den beiden Ländern durch. Gerade in diesen Bereichen besteht in den Zielländern ein erheblicherer Modernisierungs- und Nachholbedarf, so dass hier große Chancen, insbesondere für rheinland-pfälzische Unternehmen, bestehen.

Inhaltlicher Schwerpunkt der Wirtschaftsreise sind die beiden Kooperationsbörsen in Iași (Rumänien) und Chișinău (Moldau). Neben den bilateralen Unternehmensgesprächen im Rahmen der Kooperationsbörsen haben die Teilnehmer bei den vorgesehenen Symposien die Möglichkeit, ihre Erfahrungen/Entwicklungen zu präsentieren und Kontakte zu lokalen Firmen und Institutionen zu knüpfen. Die Organisation der Kooperationsgespräche erfolgt durch die Kontaktstelle für die rheinland-pfälzische Wirtschaft in Rumänien in Kooperation mit den Industrie- und Handelskammern in Iași und Chișinău.

Die Reise ist Bestandteil des Außenwirtschaftsprogramms des Landes Rheinland-Pfalz „Wir öffnen Märkte 2011“. Im Rahmen dieses Programms erfolgt eine Förderung der Organisationskosten (Kooperationsbörsen, Akquise von potentiellen Gesprächs- und Kooperationspartnern, Dolmetscherkosten).

Roland Johst  
r.johst@moez-rlp.de

**Wirtschaftstag Kasachstan  
24. Mai 2011**

Die kasachische Wirtschaft zieht weiter an. Auch während der Wirtschaftskrise in den Jahren 2009 und 2010 konnte Kasachstan mit einer Steigerung des BIP von 1,2% (2009) und 5,0% (2010) eine überdurchschnittliche Entwicklung aufweisen. Für das Jahr 2011 wird mit einem weiteren Wachstum von rund 4,2% gerechnet. Das ressourcenreiche Land bleibt für deutsche Firmen ein gefragter Partner. Zahlreiche geplante und vom Staat flankierte Infrastruktur- und Industrieprojekte sollen zur weiteren Diversifizierung der Wirtschaft des Landes beitragen und bieten auch für rheinland-pfälzische Unternehmen Geschäftschancen.

Auf dem von der Mittel- und Osteuropazentrum Rheinland-Pfalz GmbH gemeinsam mit der Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB) GmbH organisierten Wirtschaftstag haben rheinland-pfälzische Unternehmen die Gelegenheit, sich über die aussichtsreichen Entwicklungen auf dem kasachischen Markt zu informieren und in bilateralen Gesprächen mit Referenten und Experten Informationen über Geschäftschancen sowie das richtige Herangehen bei der Erschließung dieses – trotz aller Verbesserungen – noch immer schwierigen Marktes zu erlangen.

Darüber hinaus wird im Rahmen der Veranstaltung die MOEZ-Wirtschaftsreise in die kasachischen Städte Astana und Karaganda vom 26. September bis 1. Oktober 2011 vorgestellt.

Der Wirtschaftstag „Kasachstan“ findet statt am 24. Mai 2011 von 15.00 bis 18.00 Uhr in den Räumen der Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB) GmbH, Hofstraße 4, 55116 Mainz.

Roland Johst  
r.johst@moez-rlp.de

**Wirtschaftsreise  
Jekaterinburg und Ufa  
6. bis 11. Juni 2011**

Russland war von der globalen Wirtschaftskrise stark betroffen, vor allem durch den Fall der Preise für Energieträger und Rohstoffe. Gleichzeitig hat die Krise der Regierung und der gesamten Gesellschaft in Russland den dringenden Bedarf nach einer umfassenden Erneuerung verdeutlicht. Folgerichtig wird zwischen der Russischen Föderation und Deutschland von einer „Modernisierungspartnerschaft“ gesprochen. Deutschland ist und bleibt einer der wichtigsten Handelspartner Russlands mit den Exportschlagnern Maschinen und Anlagen, Kraftwagen und Kraftwagenteile, chemische Erzeugnisse sowie landwirtschaftliche Produkte. Aufgrund seines großen Bedarfs bleibt Russland ein ebenso wichtiger wie aufnahmefähiger Export- und Investitionsmarkt.

Jekaterinburg, mit rund 1.315.100 Einwohnern die viertgrößte Stadt Russlands, hat sich als eine der wichtigsten Wirtschaftszentren Russlands etabliert. Schwerpunkte der Industrieproduktion sind neben dem Maschinenbau und der Metallverarbeitung die Lebensmittelproduktion, die Holzverarbeitung und die chemische Industrie.

Baschkortostan eine der wohlhabendsten Regionen Russlands liegt im südlichen Ural. Die Hauptstadt Ufa hat eine Million Einwohner. Wichtigste Standbeine der wirtschaftlichen Entwicklung in der Republik sind die Erdölförderung und -verarbeitung, die chemische Industrie sowie die Landwirtschaft.

Jörg Rathmann  
j.rathmann@moez-rlp.de

Zu allen Veranstaltungen und Reisen finden Sie ein ausführliches Programm und Details zur Anmeldung auf unserer Internetseite:

→ [www.moez-rlp.de](http://www.moez-rlp.de)

## Außenwirtschaftstermine im 2. Halbjahr 2011

Datum	Veranstaltung/ Land	Ort	Ansprechpartner
20. Juni	Unternehmersprechtag mit anschließendem Vortrag aus der Reihe "Blick nach Osten" Thema „Kultur und Wirtschaft – das Verhältnis neu denken. Das russische Beispiel Jasnaja Poljana“ Referent: Graf Wladimir I. Tolstoi	MOEZ	Gaby Schwabenland-Altgeld g.schwabenland@moez-rlp.de
9. August	Wirtschaftstag zur Reise Belarus	Mainz (ISB)	Franz Seiß f.seiss@moez-rlp.de
18. August	Forum Außenwirtschaft	Mainz	Elfriede Wirth elfriede.wirth@mwwlw.rlp.de
20. September	Unternehmersprechtag / Europastammtisch*	MOEZ	Gaby Schwabenland-Altgeld g.schwabenland@moez-rlp.de
27.- 30. September	Messe ITFM - Industrial Automation Russia	Moskau	Roland Johst r.johst@moez-rlp.de
26. Sept. - 01. Okt.	Wirtschaftsreise Kasachstan	Astana/ Karaganda	Roland Johst r.johst@moez-rlp.de
03. - 07. Oktober	MSV, Internationale Maschinenbau-messe	Brünn	Franz Seiß f.seiss@moez-rlp.de
06. - 11. November	Wirtschaftsreise Belarus	Minsk/ Gomel	Franz Seiß f.seiss@moez-rlp.de
07. Dezember	Unternehmersprechtag / Vortragsreihe "Blick nach Osten"	MOEZ	Gaby Schwabenland-Altgeld g.schwabenland@moez-rlp.de

\*In Zusammenarbeit mit dem Regionalrat Wirtschaft Rhein-Hunsrück

## Unsere Kontaktstellen: Kontinuität und Wandel

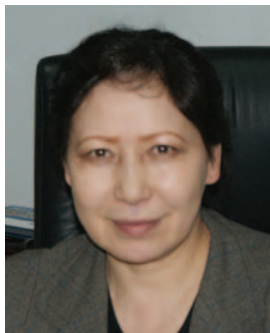
Am 14. Dezember 2010 trafen sich die Leiter aller Kontaktstellen im MOEZ, um die Grundlagen für die weitere Zusammenarbeit nachzujustieren. Kontaktstellen sind eines der zentralen Instrumente des MOEZ. Dabei handelt es sich um Ansprechpartner für rheinland-pfälzische KMU in den Zielländern Mittel- und Osteuropas.

Als neuer Geschäftsführer hatte Jörg Rathmann die Partner zu dieser Zusammenkunft eingeladen. Ziel war es, das Dienstleistungsangebot des MOEZ in Zusammenar-

beit mit den erfahrenen Länderexperten noch besser auf die Bedürfnisse der rheinland-pfälzischen Mittelständler abzustimmen. Zukünftig wird es verstärkt darauf ankommen, konkrete Chancen für die Unternehmen in Rheinland-Pfalz, die sich in den einzelnen Ländern Mittel- und Osteuropas ergeben, zu identifizieren und zu vermitteln. Hierzu wurden regelmäßige, standardisierte Berichte der Kontaktstellen an das MOEZ vereinbart, auf deren Grundlage verschiedene gemeinsame Informationsformate geplant und umgesetzt werden können.

Abschließend unterzeichnete Geschäftsführer Rathmann novellierte Verträge mit den Leiterinnen und Leitern der Kontaktstellen in Bulgarien, Kasachstan, Kroatien, Lettland, Polen, Rumänien, Russland, Serbien und Montenegro, Bosnien-Herzegowina, Tschechien und Weißrussland.

Im Zuge der Novellierung gab es auch einige personelle Veränderungen bei den Kontaktstellen. So wurde mit Wirkung zum 1.1.11 die Zusammenarbeit des MOEZ mit der Kontaktstellenleiterin Suzana



*Kontaktstelle Kasachstan  
Dr. Galina Shunusalieva*

Josipovic (Mazedonien) sowie den Kontaktstellenleitern Maxim Bozhko (Kasachstan) und Martin Burczyk (Polen) eingestellt. Zudem wurden zwei neue Kontaktstellen in Lettland und Belarus gebildet.

#### Die Neuen

Die Leitung der Kontaktstelle in **Kasachstan** übernahm Dr. Galina Shunusalieva. Frau Shunusalieva ist stellvertretende Delegierte der Deutschen Wirtschaft für Zentralasien und Repräsentantin für Kasachstan, sowie Geschäftsführerin der TOO DEinternational Kasachstan, der Dienstleistungsgesellschaft der



*Kontaktstelle Lettland  
Silvio Abrats*

Delegation der deutschen Wirtschaft in Zentralasien.

Die Leitung der Kontaktstelle in **Lettland** übernahm Silvio Abrats – ein guter Bekannter des MOEZ und der rheinland-pfälzischen Wirtschaft. Herr Abrats war von 2003 bis 2010 Repräsentant der staatlichen Investitions- und Wirtschaftsförderungsagentur Lettland im Baltischen Büro/MOEZ. Seit seiner Rückkehr nach Lettland hat er in Riga erfolgreich eine Wein-fachhandlung eröffnet, die in erster Linie als Vertriebspool für rheinland-pfälzische Winzer dient. (Blick nach Osten berichtete. Heft 3/10 S. 6).



*Kontaktstelle Belarus  
Daniel Krutzinna*

Für die Leitung der zum 1.1.11 neu errichteten Kontaktstelle in **Belarus** konnte die Geschäftsführung des MOEZ Daniel Krutzinna gewinnen. Herr Krutzinna lebt seit dreieinhalb Jahren in Belarus und ist exzellent sowohl mit privatwirtschaftlichen als auch staatlichen Strukturen vor Ort vernetzt. Er ist Partner bei UNITER Investment Company – ein führendes Unternehmen, das sich auf die Begleitung von ausländischen Investitionen in die belarussische Wirtschaft spezialisiert hat. Zuvor war er fünf Jahre im Osteuropageschäft verschiedener deutscher Unternehmensberatungen tätig.

#### Schließung der Repräsentanz Litauen

Nach langen Jahren erfolgreicher Kooperation schließt die Repräsentanz Litauen im MOEZ. Wir danken Herrn Labanauskas für die bisherige hervorragende Zusammenarbeit. Auch in Zukunft wird das MOEZ die Zusammenarbeit mit Litauen weiter fortführen.

#### MOEZ beim Presseclub Mainz

Auf Einladung des stellvertretenden Vorsitzenden des Presseclubs Mainz, Herrn Robert Schmidt, stellte Geschäftsführer Jörg Rathmann am 7. Februar 2011 das MOEZ und seine Tätigkeit den Presseclubmitgliedern vor. Nach der Präsentation stand Herr Rathmann den Journalisten Rede und Antwort. Die ausführliche und teils kontroverse Diskussion zeugte von einem regen Interesse des Publikums.



*Robert Schmidt (r.), Stellvertretender Vorsitzender des Presseclubs Mainz, und Jörg Rathmann, Geschäftsführer der Mittel- und Osteuropa Rheinland-Pfalz GmbH (l.)*

*Foto: H. Fox, Mainz*

### ●●● Kasachstan:

#### Stand und Perspektiven der deutsch – kasachischen Wirtschaftsbeziehungen

Die deutsch – kasachischen Wirtschaftsbeziehungen sind gut. So waren beim Deutsch – Kasachischen Wirtschaftsforum in Astana mehr als 500 Teilnehmer im Juli vergangenen Jahres während des Besuchs der Bundeskanzlerin in Kasachstan. Verträge von mehr als zwei Milliarden Euro wurden unterzeichnet. Beim 12. Tag der Deutschen Wirtschaft in Kasachstan im Oktober vergangenen Jahres, veranstaltet durch das Delegiertenbüro der Deutschen Wirtschaft für Zentralasien und den Deutschen Wirtschaftsclub in Kasachstan, wurde der Deutsch – Kasachische Wirtschaftsrat für Strategische Zusammenarbeit gegründet.

Kasachstan ist für deutsche Unternehmen immer noch das wichtigste Land in Zentralasien. Weit über 80% des gesamten Außenhandels der Bundesrepublik Deutschland mit den fünf Ländern Zentralasiens wird mit Kasachstan abgewickelt. Obgleich der Handel zwischen beiden Ländern 2009 mit einem Rückgang um 40% im Vergleich mit 2008 zu kämpfen hatte, ist Erholung zu verspüren. Die deutsche Präsenz in Kasachstan ist in 2009 und 2010 nicht kleiner geworden. Neugründungen von Repräsentanzen und GmbHs im vergangenen Jahr und die ständig steigende Mitgliederzahl des Deutschen Wirtschaftsclubs in Kasachstan sprechen eine eigene Sprache. Natürlich sind alle klingenden Namen der deutschen Wirtschaft vertreten, aber das Gros entstammt dem Mittelstand. Das Liefergeschäft steht gegenüber Investitionen im Vordergrund. Geliefert werden traditionell Maschinen und Anlagen, gefolgt von Kfz und Ersatzteilen, Elektronik, Elektrotechnik, Mess- und Regeltechnik sowie Arzneimittel. In Bereichen wie Baustoffproduktion, Infrastrukturprojekte oder Großhandel sind deutsche Unternehmen erfolgreich mit zum Teil beträchtlichen Investitionen. So will beispielsweise die Metro AG mit 200 Millionen Euro ihre Marktpräsenz in wenigen Jahren kasachstanweit abdecken.

Chancen erwachsen ausländischen Unternehmen aus dem erklärten Willen Kasachstans, die eigene Wirtschaft zu diversifizieren. Die Regierung hat ein „Staatliches Programm für die beschleunigte industriell-innovative Entwicklung des Landes im Zeitraum 2010 bis 2015“ aufgelegt. Das Programm nennt sieben Hauptrichtungen: Entwicklung des Agrar-Industriekomplexes, der Hüttenindustrie, der Erdölverarbeitung, der Energiewirtschaft, der Chemie- und Pharmasperte, des Bau- und Transportwesens sowie der Kommunikation. Außerdem kommt den Sparten Maschinenbau, Uranabbau, Leichtindustrie, Tourismus und Welt- raumerschließung Bedeutung zu.

Für ein erfolgversprechendes Engagement sind Informationsbeschaffung und Beratung im Vorfeld gefragt. Die Eröffnung einer Kontaktstelle des Landes Rheinland-Pfalz bei der Delegation der Deutschen Wirtschaft zu Beginn dieses Jahres bietet deshalb Firmen aus diesem Bundesland besonders gute Möglichkeiten.

→ <http://zentralasien.ahk.de>

### ●●● Rumänien:

#### Gute Chancen für rheinland-pfälzische Unternehmen

##### Beispiel: Umwelttechnik/Wasser- und Abwasserversorgung

Fast die Hälfte der Rumänen besitzt keine Toiletten im Haus und noch einmal fast die Hälfte davon keine Dusche – eine bittere Realität, festgestellt durch die letzte Eurostat-Studie über die Lebensqualität in den EU-Staaten. Damit liegt Rumänien auf dem letzten Platz unter den EU-Ländern. Die Situation ist mit den riesigen Unterschieden zwischen städtischen und ländlichen Gebieten zu erklären, wobei ca. 45% der Gesamtbevölkerung Rumäniens auf dem Land lebt. Die Wasserversorgung in Städten erreicht bis zu 90% der Bewohner, dafür sind im ländlichen Bereich lediglich unter einem Fünftel der Bewohner an ein öffentliches Wasserversorgungssystem angeschlossen.

Die Situation in der Abwasserinfrastruktur ist noch schlechter: nur ca. 45% der Gesamtbevölkerung Rumäniens ist an ein Abwasserversorgungsnetz angeschlossen. Davon leben ca. 75% in der Stadt.

Nach dem EU-Beitritt Rumäniens im Jahr 2007 wurden ca. 3,36 Mrd. EUR durch die EU für Infrastrukturmaßnahmen im Bereich der Wasser- und Abwasserversorgung bereitgestellt. Die rumänische Regierung muss für eine Inanspruchnahme eine zusätzliche eigene Beteiligung einbringen. Damit überschreitet der geschätzte Betrag für Projekte, die in dem Zeitraum 2007 bis 2013 genehmigt werden müssen, die Marke von vier Mrd. EUR. Der Nachholbedarf ist also enorm.

Die letzten fünf Jahre weisen deutlich darauf hin, dass sich die in diesen Bereichen zuliefernden Branchen im Aufschwung befinden, unabhängig von der durchlebten Konjunkturkrise. Die durch die EU bereits genehmigten Projekte für die Verbesserung der Qualität des gelieferten Trinkwassers sowie auch für die Klärung des Abwassers in Rumänien stellen für rheinland-pfälzische Unternehmen aus den o.g. Branchen deutliche Chancen für ein Rumänienengagement dar.

Der Markteintritt im Rahmen von ausgeschriebenen Infrastrukturprojekten entweder als Anbieter von Planungs- und Ingenieurdienstleistungen, von technischer Beratung oder als Lieferant von Maschinen und Anlagen kann auf jeden Fall in Erwägung gezogen werden. Die Ausschreibungen werden regelmäßig auf den offiziellen Webseiten auch in englischer Sprache veröffentlicht. Der gute Ruf des Markennamens „Made in Germany“ bringt in Rumänien eine favorisierte Ausgangsposition für deutsche Unternehmen mit sich. Es wäre schade, die Chancen ungenutzt zu lassen, zumal rheinland-pfälzische Firmen durch die Kontaktstelle in Rumänien einen hervorragenden Partner beim Markteintritt haben.

→ [www.licitatiipublice.ro](http://www.licitatiipublice.ro)

**Kongress „Länderrisiken 2011“**

Am 12. Mai 2011 findet in der Rheingoldhalle Mainz der Kongress „Länderrisiken 2011 – Perspektiven für die deutsche Außenwirtschaft“ statt. Im Rahmen der Veranstaltung ist ein Workshop „Russland: Modernisierungsbedarf“ vorgesehen. Veranstalter sind Coface Deutschland in Zusammenarbeit mit Dow Jones und dem F.A.Z.-Institut.

Das MOEZ ist Partner der Veranstaltung und kann seinen Kunden die Teilnahme am Kongress zu einem Vorzugspreis anbieten.

Bei **Anmeldung** mit dem MOEZ-Registrierungscode **COKL051113** über die Homepage [www.laenderrisiken.de](http://www.laenderrisiken.de) wird ein Partner-Sonderpreis (240 € statt 290 €) gewährt.

→ [www.laenderrisiken.de](http://www.laenderrisiken.de)

**Kooperationsbüro Südosteuropa informiert:**

**Ungenutzte Biomassepotenziale in Südosteuropa**

Die Experten sind sich einig: In Südosteuropa (SOE) liegen enorme Energiepotenziale brach. Die Landwirtschaft in den SOE-Ländern wird meist noch mit veralteten und ineffizienten Maschinen betrieben. Reststoffe der landwirtschaftlichen Produktion, die für die Energieerzeugung genutzt werden könnten, werden in der Regel keiner weiteren Verwertung zugeführt. So werden zum Beispiel in Bulgarien in der Regel nur die Sonnenblumenblüten gesammelt, wobei die bis zu 1,80 m großen Sonnenblumenstängel auf dem Feld liegen gelassen werden, ohne deren Biomasse energetisch zu nutzen.

Zwischenzeitlich ist hier aber ein Umdenken erkennbar. Viele Landwirte wollen die Energiepotenziale der Biomasse nutzen. Allerdings ist die energiepolitische Entwicklung in den SOE-Ländern noch nicht so fortgeschritten wie in Deutschland. Darüber hinaus fehlt es an technischen und logistischen Strukturen vor Ort, um die Biomasse zur Energieerzeugung zu nutzen. Gerade hier bestehen große Chancen für mittelständische Unternehmen, sich aktiv beim Ausbau der Biomasse als Energieträger in SOE zu engagieren und neue Absatzmärkte für die eigenen Produkte und Technologien zu erschließen.

Vor diesem Hintergrund führte das Kooperationsbüro Südosteuropa im Mittel- und Osteuropazentrum Rheinland-Pfalz vom 10. bis 15. Februar 2011 den zweiten Teil der Schulung zum Umweltberater durch. Das Motto der einwöchigen Schulung lautete: „Biomasse – Wie können brachliegende Potenziale genutzt werden?“. Die Veranstaltung fand im Kompetenzzentrum der Handwerkskammer in Koblenz sowie in verschiedenen Unternehmen statt. Den Teilnehmern konnten neben der Vermittlung des theoretischen Wissens auch „Best Practice“-Beispiele aus Rheinland-Pfalz präsentiert werden. Um das Spektrum der Schulung zu erweitern, stand für die angehenden Umweltberater aus SOE auch ein Besuch der Messe CEP (Clean Energy Power) in Stuttgart auf dem Programm. Dabei nutzten die Teilnehmer die Möglichkeit, Unternehmenskontakte zu knüpfen und erste Businessgespräche zu führen.

Simeon Dimitrov  
[kooperationsbuero-soe@moez-rlp.de](mailto:kooperationsbuero-soe@moez-rlp.de)

→ [www.wirtschaftskooperation-rlp-soe.eu](http://www.wirtschaftskooperation-rlp-soe.eu)

→ [www.cep-expo.de](http://www.cep-expo.de)

**Impressum**

Herausgeber:  
 Mittel- und Osteuropazentrum  
 Rheinland-Pfalz GmbH  
 Geschäftsführer: J. Rathmann  
 Gebäude 890  
 55483 Hahn-Flughafen

Tel.: +49 6543-509 430  
 Fax: +49 6543-509 440  
 Internet: [www.moez-rlp.de](http://www.moez-rlp.de)  
 Email: [info@moez-rlp.de](mailto:info@moez-rlp.de)

Amtsgericht Mainz HRB 40568

Vorsitzender AR:  
 Prof. Dr. Siegfried Englert,  
 Staatssekretär

Ministerium für Wirtschaft, Verkehr,  
 Landwirtschaft und Weinbau des  
 Landes Rheinland-Pfalz

Redaktion:  
 Gaby Schwabenland-Altgeld  
 Swetlana Foth

Layout und Satz:  
 Swetlana Foth

© 2011. Für den Inhalt des Newsletters ist die Mittel- und Osteuropazentrum Rheinland-Pfalz GmbH verantwortlich. Die Informationen werden von uns mit größter Sorgfalt zusammengetragen, recherchiert und verarbeitet. Eine Gewähr für die Richtigkeit kann jedoch nicht übernommen werden. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Einschätzung ihrer Autoren wieder.