

Auslandsgeschäft

„Dafür braucht man sehr gute Nerven“

Die Düsseldorfer Rheinland Solar hat sich in Marokko ihr erstes Standbein im Ausland verschafft. Unterstützt wurde das Unternehmen von der Stadtparkasse Düsseldorf und der LBBW. Andrea Klimek, Geschäftsführerin bei Rheinland Solar, über ihre Erfahrungen.

Das Gespräch führte
Eli Hamacher

DSZ: Sie haben im Dezember 2013 mit der Bau-Ko Solar Maroc eine Firma in Marokko gegründet. Dies ist das erste Engagement Ihres Unternehmens im Ausland. Warum Marokko?

Andrea Klimek: Marokko ist ein politisch stabiles Land. Die Regierung hat klare Signale gesetzt, dass sie erneuerbare Energien fördern und ausbauen will. Von den Medien wird das Thema sehr intensiv begleitet. Bevor der Markt Fahrt aufnimmt, wollten wir uns vor Ort positionieren, um dann am Wachstum partizipieren zu können. Zudem gab es persönliche Kontakte zu einem Marokkaner, der lange in Deutschland gelebt hatte und jetzt in die Heimat zurückkehren wollte. Er suchte eine neue berufliche Herausforderung. Mit ihm sind wir mehrmals nach Marokko gereist, um den Markt kennenzulernen.

DSZ: Wie hat Ihre Hausbank, die Stadtparkasse Düsseldorf, den Schritt unterstützt?

Klimek: Von der ersten Überlegung bis zur tatsächlichen Gründung sind rund zehn Monate vergangen. In dieser Phase hat uns die Stadtparkasse Düsseldorf ganz entscheidend begleitet und unterstützt. Zunächst einmal gab es ein intensives Beratungsgespräch hier bei uns am Firmensitz. Dabei ging es zum Beispiel um zahlreiche Fragen rund um die Finanzierung. Mit dem Start in einem Nichteuroland kommen Fragen auf, mit denen wir uns bis dato noch nicht beschäftigt

hatten, etwa der Einrichtung von Fremdwährungskonten.

DSZ: Wie haben Sie vor Ort eine Bank gefunden?

Klimek: Auch dabei hat die Stadtparkasse über das S-Country-Desk-Netzwerk ganz entscheidend geholfen. Sie hat eine Verbindung zur Société Générale zwecks Kontoeröffnung hergestellt. Allein hätten wir das Thema gar nicht so zügig lösen können.

DSZ: Wer hat Sie bei der Gründung der Firma unterstützt?

Klimek: Zunächst hatten wir es im Alleingang über die Deutsche Industrie- und Handelskammer in Casablanca (AHK) versucht, sind dort aber überhaupt nicht weitergekommen. Zum Glück hatte ein Mitarbeiter der LBBW, die im Rahmen des S-Country-Desk-Netzwerks für Marokko als Dienstleister zuständig ist, einen Kontakt bei der AHK in Casablanca. Das hat den Prozess deutlich beschleunigt. Die Gründung lief dann per Telefon und per Mail. Dafür braucht man allerdings sehr gute Nerven, was nicht an den AHK-Mitarbeitern liegt, sondern vielmehr an der Bürokratie vor Ort. Hilfreich ist natürlich, dass man dank der AHK den ganzen Prozess in deutscher Sprache statt auf Arabisch oder in der zweiten Amtssprache Französisch steuern kann.

DSZ: Waren Sie mit der Unterstützung durch die Stadtparkasse Düsseldorf zufrieden?

Klimek: Ja, die Mitarbeiter der Stadtparkasse haben bei dem Beratungsgespräch



Der erste Auftrag für die marokkanische Tochter der Rheinland Solar: Solarpaneele auf dem Dach einer Moschee in Rabat.

Foto: S-International

Fragen aufgeworfen, auf die wir überhaupt nicht gekommen wären. Es ging etwa darum, ob wir eine Bank mit einem dicht geknüpften Netz an Geldautomaten brauchen. Oder ob es wichtig ist, dass wir Onlinebanking machen können. Das bietet nicht jedes Institut in Marokko an, ist für uns aber unerlässlich.

DSZ: Hatten Sie mit einer Unterstützung in dieser Qualität gerechnet?

Klimek: Ja, unbedingt. Die Stadtparkasse Düsseldorf ist eines der großen Institute in der Landeshauptstadt. Da erwarte ich, dass sie mich beim Auslandsengagement begleitet, egal ob ich nach Frankreich gehe oder ins entfernte Afrika. Diesem Anspruch ist die Stadtparkasse Düsseldorf auch in jeder Beziehung gerecht geworden. Für uns kam es vor allem darauf an, den Gründungspro-

zess professionell zu managen, da gleichzeitig das Geschäft in Deutschland unsere volle Aufmerksamkeit verlangt. Ohne externe Experten mit umfangreicher Länderexpertise hätten wir solch einen Schritt gar nicht wagen können.

DSZ: Wer sind Ihre Kunden vor Ort?

Klimek: Erster Auftraggeber war die Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ). Sie hatte eine Solaranlage auf dem Dach einer Moschee in der Hauptstadt Rabat ausgeschrieben. Die Ausschreibung haben wir gewonnen. Weitere Aufträge folgten, vor allem von privaten Landwirten, die mit unseren Anlagen ihre Pumpen antreiben, um die Felder bewässern zu können. Es gibt auch großes Interesse aus dem Gewerbebereich. Technologie made in Germany ist

in Marokko stark gefragt. Das beflügelt unser Geschäft.

Welche überraschenden Schwierigkeiten auftauchen:
sparkassenzeitung.de/marokko

S-COUNTRYDESK

Derzeit gibt es 19 sogenannte Relationship Manager im S-CountryDesk, die Wissen und Kontakte für die wichtigsten Märkte der Welt bereithalten. Die Landesbank Baden-Württemberg hat für das Netzwerk die Verantwortung für neun Länder übernommen und ist in Marokko wichtiger Dienstleister und Experte. Das gesamte internationale Netzwerk finden Sie gebündelt unter www.countrydesk.de.