



Informationsveranstaltung  
**Chancen nutzen im Ostgeschäft!**  
Umwelt- und Infrastrukturprojekte in Osteuropa  
mit den Förderprogrammen der EU und des Landes Baden-Württemberg

**13. Juni 2002 – Stuttgart, Haus der Wirtschaft**

Eine Veranstaltung des Wirtschaftsministeriums und des Ministeriums für Umwelt und Verkehr Baden-Württemberg.  
In Kooperation mit dem Landesverband der Baden-Württembergischen Industrie (LVI e.V.),  
der Gesellschaft für internationale wirtschaftliche Zusammenarbeit Baden-Württemberg mbH (GWZ),  
der Ingenieurkammer Baden-Württemberg, der ATV-DVWK und Ecologic.

## **Zusammenfassung**

### **1 Hintergrund**

Die Heranführung der mittel- und osteuropäischen Länder (MOEL) an die Umweltstandards der Europäischen Union (EU) zählt zu den wichtigsten Aufgaben im Rahmen der Erweiterung. Dabei stellt insbesondere die Umsetzung der europäischen Richtlinien im Umweltbereich die Beitrittskandidaten vor eine große Herausforderung. Gleichzeitig haben der Handel und die wirtschaftliche Verflechtung Deutschlands mit den mittel- und osteuropäischen Staaten in den vergangenen Jahren große Dynamik gezeigt. Auch für baden-württembergische Unternehmen aus den Bereichen Umwelttechnik und Umweltdienstleistungen eröffnen sich dadurch zusätzliche Wachstums- und Beschäftigungschancen, denn baden-württembergische Umweltunternehmen verfügen über eine Spitzenposition in Deutschland.

Die Veranstaltung 'Chancen nutzen im Ostgeschäft', die am 13. Juni 2002 in Stuttgart im Haus der Wirtschaft stattfand, sollte vor diesem Hintergrund dazu dienen, baden-württembergische Unternehmen über Hintergründe und Fördermöglichkeiten im Umweltostgeschäft zu informieren. Es nahmen über 100 Vertreter von Unternehmen und Institutionen teil. Neben den Fördermöglichkeiten und Unterstützungsangeboten für das Ostgeschäft wurden insbesondere auch Erfahrungen von Umweltunternehmen, die in MOEL tätig sind, vorgestellt.

Nach der Begrüßung und Einführung in das Thema durch die Staatssekretäre Dr. Horst Mehrländer vom Wirtschaftsministerium und Stefan Mappus vom Ministerium für Umwelt und Verkehr führten Wolfgang Wolf vom Landesverband der Baden-Württembergischen Industrie und Prof. Hermann H. Hahn von der Deutschen Vereinigung für Wasserwirtschaft, Abwasser und Abfall e.V. durch die Veranstaltung.

Im Folgenden werden die Inhalte und Ergebnisse der Veranstaltung zusammengefaßt. Zunächst werden die Marktsituation für Umweltdienstleister und Umwelttechnik in den MOEL sowie typische Probleme und Erfahrungen bei der Markterschließung als Voraussetzung für

jegliches Tätigwerden auf dem osteuropäischen Markt dargestellt. Der Einstieg in den osteuropäischen Markt wird durch verschiedene Instrumente unterstützt. Dazu zählt ISPA als eines der EU Infrastrukturprogramme, aber auch Maßnahmen von in Baden-Württemberg ansässigen Organisationen. Das Infrastrukturprogramm ISPA und die Dienstleistungen für die baden-württembergischen Unternehmen werden in den weiteren Teilen erläutert.

## 2 Marktsituation

Wie sind die Chancen für deutsche Unternehmen auf dem osteuropäischen Markt einzuschätzen? Und wie ist die weitere Marktentwicklung insbesondere im Umweltbereich zu beurteilen?

Mit dem Fall des eisernen Vorhangs hat sich für deutsche Unternehmen ein riesiger Absatzmarkt mit 375 Mio. potenziellen Kunden in direkter geographischer Nähe eröffnet. Die erweiterte EU wird künftig den weltweit größten Binnenmarkt darstellen. Seit 1995 hat sich das Handelsvolumen Deutschlands mit Osteuropa von 27 Mrd. € auf 59 Mrd. € im Jahr 2001 erhöht, berichtete Dr. Anton Vogt vom Ostausschuß der Deutschen Wirtschaft. Der Handel mit Osteuropa nimmt in der Außenhandelsbilanz Deutschlands mit 11% mittlerweile einen höheren Stellenwert ein, als der Handel mit den USA, der bei 9% liegt. Auch für die Zukunft ist mit einem dynamischen Wachstum zu rechnen. Jedoch muss zwischen den einzelnen MOEL stark differenziert werden. Hauptziele deutscher Direktinvestitionen und Exporte sind bisher Polen, die Tschechische Republik und Ungarn. Von großer zukünftiger Bedeutung werden aufgrund des hohen Nachholbedarfs insbesondere auch Rumänien und die Ukraine sein, so Vogt.

Insgesamt wird das Investitionsklima im gesamten osteuropäischen Raum als positiv eingeschätzt. Hier stehen Slowenien und die Tschechische Republik ganz vorne. Darauf folgen Estland, Ungarn, Polen, Lettland und Litauen. Vorteilhaft wirkt sich auch die im globalen Vergleich große kulturelle Nähe Deutschlands zu den MOEL aus, die sich trotz der langen Trennungszeit erhalten hat.

Der Umweltmarkt nimmt einen besonderen Stellenwert in den MOEL ein, da als Folge der sozialistischen Regime große Umweltprobleme bestehen. Noch immer sind hier erhebliche Herausforderungen zu meistern, denn erste Erfolge im Umweltschutz sind zum Teil mehr auf die wirtschaftliche Rezession und damit verbundene Verringerung der Emissionen zurückzuführen als auf aktiven Umweltschutz. Besonders großer Investitionsbedarf besteht in den Bereichen Trinkwasserversorgung, Abwasserentsorgung und Abfallbehandlung und -beseitigung. Dabei gilt es festzustellen, dass in den meisten MOEL die technische Anpassung und das technische Know-how schon weit fortgeschritten sind. "Unseren ungarischen Kollegen können Sie in Sachen technischer Planung schon lange nicht mehr als Besserwessi daherkommen.", kommentierte dazu Manfred Pfau, Hauptgeschäftsführer der Ingenieurkammer Baden-Württemberg. Deshalb bestehen für deutsche Umweltdienstleister eher Chancen, wenn die angebotenen Dienstleistungen eine wertvolle Ergänzung zu bereits vorhandenen Fähigkeiten im jeweiligen Land darstellen. Dies kann z.B. bei der Vermittlung europäischer Normen im technischen und gesetzlichen Bereich der Fall sein. Dabei haben kleine Beratungsunternehmen oft bessere Chancen als große, da sie schneller auf spezifische Kundenwünsche reagieren können.

Ähnliches gilt für den Export von Umwelttechnik. Deutsche Unternehmen haben aufgrund des noch sehr unterschiedlichen Preis- und Lohnniveaus wenig Chancen, eine polnische Firma bei der baulichen Ausführung einer Kläranlage zu unterbieten. Speziallösungen wie der Turbodrain Schlammendicker der Gebr. Bellmer GmbH werden jedoch in den MOEL benötigt, und diese

Nachfrage kann vom heimischen Markt nicht bedient werden, wie Martin Kollmar, geschäftsführender Gesellschafter der Gebr. Bellmer GmbH aus Niefern-Öschelbronn, beispielhaft erläuterte. Die Exportquote von Bellmer beträgt 50%, wobei mittlerweile etwa 10% nach Osteuropa geliefert werden.

Jedoch sollte ein Unternehmen zunächst genau untersuchen, ob die Nische auch tatsächlich existiert und der Markt in dem jeweiligen Land schon reif für das angebotene Produkt ist. Die Stadler Anlagenbau GmbH z.B. konzipiert, konstruiert und baut u.a. Anlagen zur Müllsortierung. Eine Fertigungsstätte des Unternehmens befindet sich in Slowenien, die Hauptabsatzmärkte für die Anlagen sind aber derzeit Spanien und Frankreich, denn in den MOEL sind zunächst andere Abfallprobleme dringlicher und teilweise wird eine Sortierung per Hand vorgezogen, da sie aufgrund des geringen Lohnniveaus preiswerter ist und mehr Arbeitsplätze schafft. Willy Stadler, Geschäftsführer von Stadler Anlagenbau, sieht seine Fertigungsstätte in Slowenien aber als Sprungbrett für den osteuropäischen Markt, sobald dort eine Nachfrage entsteht; erste diesbezügliche Schritte unternimmt er derzeit in Ungarn. Bevor ein Unternehmen sich in den osteuropäischen Markt wagt, ist es daher empfehlenswert, Marktstudien durchzuführen. Dafür kann auf Daten von Wirtschaftsinstituten und Außenhandelskammern zurückgegriffen werden. Bei den Außenhandelskammern in Warschau, Prag und Budapest sind beispielsweise Umweltreamanager ansässig, die Auskunft über die Situation im jeweiligen Land geben können.

### **3 Markteinstieg**

Mehrfach wurde von Unternehmensvertretern betont, dass es für den Markteinstieg wichtig ist, auf dem Zielmarkt persönlich präsent und bekannt zu sein. Hans Kalb von der Fichtner GmbH & Co. KG dazu: "Wenn sich in der Gemeinderatssitzung drei Entscheidungsträger fragen: 'Wer ist diese Firma überhaupt?', haben Sie schon verloren". Deshalb ist es sinnvoll, vertrauensvolle Partnerschaften mit den lokalen Behörden aufzubauen, wobei man darauf achten sollte, ob die Kontaktpersonen auch die tatsächlichen Entscheidungsträger sind. Ein Weg, um solche Kontakte aufzubauen eröffnet sich durch die sogenannten Twinning (Beitrittspartnerschaften). Diese Partnerschaften, auf deren Basis Einrichtungen der Mitgliedstaaten der EU und der Kandidatenländer vertraglich zusammenarbeiten, sollen der Beratungshilfe beim Institutionenaufbau dienen. Dazu wird ein deutscher Vertreter für einen längeren Zeitraum in die Beitrittsländer entsandt, der als Ansprechpartner für eine erste Kontaktaufnahme dienen kann. (Eine Liste der aktuellen deutschen Twinningpartner in den MOEL befindet sich im Dokument "Links & Kontakte", das zum Download unter [www.ecologic.de](http://www.ecologic.de) bereitgehalten wird.)

Um die Reisekosten gering zu halten, empfiehlt sich eine Kooperation mit einem lokalen Unternehmen oder die Einrichtung einer Zweigstelle. Gute Erfahrungen wurden von den Unternehmen Bellmer und Stadler auch mit der Präsentation ihrer Produkte vor Ort gemacht. Bellmer entwickelte eigens für diesen Zweck eine auf einem Lkw installierte Vorführanlage. Ein weiterer Weg, Kontakt zu potenziellen Auftraggebern zu knüpfen, ist die Vorstellung des Unternehmens auf Messen sowie die Teilnahme an Kontakt- und Kooperationsbörsen. Dabei ist es wichtig, die Firma auf die spezifischen Erwartungen der Zielgruppe ausgerichtet zu präsentieren.

Eine leider nicht immer so selbstverständliche Voraussetzung für den Markteintritt sind sprachliche Kenntnisse. Ohne einen lokalen Ansprechpartner, der die Landessprache beherrscht und mit der dortigen Kultur vertraut ist, ist die Markterschließung in Osteuropa schwierig. Hilfreich ist es auch, im deutschen Unternehmen über Mitarbeiter zu verfügen, die die jeweilige Landessprache beherrschen.

Übereinstimmend berichteten mehrere Unternehmen, dass es für den Markteintritt günstig ist, zunächst in von dritter Stelle finanzierten Projekten (z.B. Kreditanstalt für Wiederaufbau, Europäische Investitionsbank, Infrastrukturprogramme der EU) oder als Unterauftragnehmer einer größeren deutschen Firma Erfahrungen zu sammeln, bevor man sich alleine auf den osteuropäischen Markt begibt. Von Anfang an sollten dabei die gemachten Erfahrungen und Kontakte mit Blick auf die Zukunft systematisch gesammelt und ausgewertet werden.

Insgesamt bedarf es also eines guten Quentchens Geduld und Ausdauer, um sich auf dem osteuropäischen Markt zu etablieren. Ein Problem stellt beispielsweise auch die allgemein hohe Personalfuktuation in MOEL dar. Es wurde von einem Fall berichtet, bei dem der Ansprechpartner in der Verwaltung plötzlich verschwunden war. Im Zweifelsfall sollte man deshalb ein Projekt auch beherzt und frühzeitig fallen lassen, bevor die Akquisitionskosten zu hoch werden.

Auch wenn man den Vertrag dann in der Tasche hat, so sind natürlich noch lange nicht alle Hürden überwunden. Wie bei allen Auslandsgeschäften treten auch in MOEL Probleme in der praktischen Abwicklung auf. So berichtete z.B. Willy Stadler, dass ein Projekt mehrwertsteuerpflichtig werden kann, sobald eine Anlage nicht nur geliefert, sondern auch montiert wird. Dazu ist die Beantragung einer Steuernummer in dem jeweiligen Land notwendig. Die Investition in einen Rechtsbeistand vor Ort ist deshalb von Anfang an empfehlenswert.

Auch wenn es beim Markteintritt in den MOEL viele Probleme zu meistern gilt, lohnt sich ein solches Engagement für viele baden-württembergische Unternehmen langfristig im Hinblick auf die Größe dieses Marktes und dessen zu erwartende Entwicklung. Baden-württembergische Unternehmen verfügen über höchstes technologisches Niveau mit einem hohen Spezialisierungsgrad. Flexibel und immer mit einem Finger am Puls der Zeit haben sie eine gute Startposition zur Erschließung der osteuropäischen Märkte.

## 4 ISPA

Die Förderprogramme der EU stellen ein mögliches Vehikel für den Markteintritt in MOEL dar. Aus Sicht der Umweltunternehmen ist ISPA (Instrument for Structural Policy for Pre-Accession) von besonderem Interesse, denn es zielt unter anderem darauf ab, die Umsetzung von Richtlinien im Umweltbereich zu unterstützen, die mit besonders hohen Kosten verbunden sind. Diese hohen Kosten liegen meist entweder darin begründet, dass die öffentliche Verwaltung umstrukturiert oder gar aufgebaut werden muss, oder aber dass neue Anlagen gebaut werden müssen. Zu Maßnahmen, die gefördert werden, zählen beispielsweise Kläranlagen, Kanalsysteme für die Abwasser- und Klärschlamm Entsorgung, aber auch für die Trinkwasserversorgung, Müllverbrennungsanlagen, Abfalldeponien und die Entsorgung von Reststoffen und Sondermüll. Gefördert werden auch Überwachungssysteme beispielsweise im Bereich der Luftverschmutzung. Bereiche, die zwar grundsätzlich förderwürdig sind, in denen bisher aber noch keine Projekte beantragt wurden, sind Luftreinhaltung und innerstädtischer Verkehr.

Mit dem Beitritt, spätestens aber im Jahr 2006, läuft ISPA aus, wie Friedemann Allgayer von der europäischen Kommission betonte. Trotzdem lohnt es sich für die Unternehmen, sich in die Funktionsweise des Förderprogramms einzuarbeiten und diesbezügliche Kontakte zu knüpfen, da die MOEL nach dem Beitritt Zugriff auf die Mittel der europäischen Kohäsionsfonds haben werden, deren Finanzvolumen vier mal so hoch ist, und die ähnlich funktionieren wie ISPA.

Interesse? Zunächst ist nun ein grundsätzliches Verständnis von ISPA notwendig. Mit welchen Modalitäten ist ein Projektantrag verbunden? Wie hoch sind die Förderquoten und in welchen Ländern ist eine Förderung möglich?

Zu den Ländern, die ISPA Projekte beantragen können gehören die 10 Kandidatenländer, deren EU-Beitritt mit großen Schritten näher rückt (Bulgarien, Tschechische Republik, Estland, Ungarn, Lettland, Litauen, Polen, Rumänien, Slowakei, Slowenien). Für Umweltprojekte stehen unter ISPA bis 2006 jährlich 520 Mio. € zur Verfügung. Die minimale Größe eines ISPA Projektes liegt bei 5 Mio. €, wobei der Höchstsatz der Finanzierung durch die EU 75% und in Ausnahmefällen 85% der Projektkosten umfasst. Für die verbleibenden 25% oder 15% muss entweder eine andere Finanzierungsquelle gefunden werden (eine Ko-Finanzierung kann z.B. bei der EIB oder EBRD beantragt werden), oder die verbleibenden Kosten müssen von dem Beitrittskandidaten selbst übernommen werden. Eine weitere Finanzierungsquelle können die sogenannten Public Private Partnerships sein. Gerade für kleinere Länder, wie die baltischen Staaten ist es natürlich häufig schwierig eine Projektgröße von 5 Mio € zu erreichen. Hier ist eine sinnvolle Gruppierung der Projekte möglich, so dass diese Schwelle überschritten werden kann. Es können in Ausnahmefällen auch Projekte genehmigt werden, die unter der Höchstgrenze liegen.

Wie aber funktioniert nun der genaue Ablauf eines ISPA-Projektes und wo kommen die Unternehmen ins Spiel? Der Beitrittsstaat, der eine Förderung durch ISPA anstrebt, muss eine nationale ISPA-Strategie entwickeln, die auf der Grundlage der EU Umweltrichtlinien Prioritäten für das eigene Land setzt. Die Strategie identifiziert die wichtigsten Umweltprobleme und benennt den daraus resultierenden Investitionsbedarf. Auf dieser Grundlage werden dann einzelne Projekte identifiziert, für die von den Gemeinden ein Projektantrag formuliert wird. Dieser Projektantrag muss bestimmten Anforderungen genügen. Dazu gehört unter anderem eine Kosten-Nutzen-Analyse des vorgeschlagenen Projektes, ein Finanzierungsplan und eine Umweltfolgenabschätzung. Schon in dieser Projektphase können beratende Ingenieurbüros aus Deutschland tätig werden, denn es fehlt den Beitrittsländern häufig an Expertise in diesem Bereich. So berichtete beispielsweise Jürgen Bickert davon, dass sein Unternehmen BCT Technology Enterprises im Rahmen von 8 ISPA-Projekten u.a. Finanz- und Sensibilitätsanalysen, die Überprüfung der technischen Konzeption, die Überarbeitung von Masterplänen und die Bearbeitung der ISPA Antragsunterlagen durchgeführt hat.

Der Vorschlag der Gemeinden für ein ISPA Projekt wird dann an die nationalen ISPA-Koordinatoren weitergereicht. Nach einer Prüfung des Antrages durch das zuständige Ministerium und der Einarbeitung möglicher Änderungswünsche wird der Antrag der Kommission zur Entscheidung vorgelegt. Nachdem die Kommission den Antrag ausführlich geprüft hat, wird ein sogenanntes 'Financing Memorandum' abgeschlossen, das die Förderung des Projektes festlegt. Danach wird das Projekt durch die Kommission ausgeschrieben. Auf diese Ausschreibungen können sich einzelne Unternehmen dann bewerben.

Unter ISPA gibt es drei verschiedene Vertragsformen: 1. den Dienstleistungsvertrag (services), worunter auch die vorbereitenden Arbeiten wie beispielsweise Machbarkeitsstudien fallen; 2. den Liefervertrag (supplies); und 3. den Bauleistungsvertrag (works).

Für Unternehmen aus den EU-Mitgliedstaaten besteht bezüglich aller drei Vertragsformen die Möglichkeit zur Teilnahme an den Ausschreibungen. Grundsätzlich ist die Benutzung der standardisierten Bewerbungsformulare Voraussetzung. Diese sind im Internet unter [http://www.europa.eu.int/comm/regional\\_policy/funds/ispa/howto\\_en.htm](http://www.europa.eu.int/comm/regional_policy/funds/ispa/howto_en.htm) zu finden.

Expliziter Bedarf an internationalem Know-how für ISPA Projekte herrscht in den Beitrittsländern momentan bezüglich der technischen Vorbereitungsarbeiten sowie im Projektmanagement. Für beide Leistungen gelten Dienstleistungsverträge über 200.000 €, die zwar international aber begrenzt ausgeschrieben werden. Begrenzt insofern, als dass die EU Kommission aus den

Unternehmensprofilen, die auf eine vorab veröffentlichte Anzeige (procurement notice) hin eingereicht wurden, 4-8 Kandidaten auswählt, die daraufhin gebeten werden, ein konkretes Angebot einzureichen.

Lieferverträge über 150.000 € werden international und offen ausgeschrieben. Gleiches gilt für die Bauleistungsverträge über 5 Mio. € Dienstleistungsverträge über 200.000 € werden als Rahmenverträge vergeben, innerhalb derer Experten für bis zu 12 Monate zur Verfügung stehen. Hierzu veröffentlicht die EU Kommission eine internationale, begrenzte Ausschreibung. Unternehmen oder Beratungsfirmen, die konkrete Auswahlkriterien erfüllen, werden auf eine Liste gesetzt, von der je nach Bedarf ohne aufwändige Ausschreibung verschiedene aufgefördert werden, ein Angebot für eine konkrete Leistung zu unterbreiten.

Die Auswahlkriterien werden für jedes Projekt neu festgelegt. Meistens handelt es sich dabei jedoch um Unternehmenskennzahlen, beispielsweise die Zahl der Mitarbeiter oder der jährliche Umsatz. Die Bewerbungsformulare lassen es nicht zu, die Kompetenzen des eigenen Unternehmens ausführlich darzustellen und sich so gegenüber anderen Unternehmen positiv abzuheben. Für kleine Unternehmen ist es häufig schwierig, die Anforderungen zu erfüllen (z.B. eine Mindestumsatzzahl von 10 Mio. €), weshalb die Zahl der Bewerbung kleinerer Unternehmen recht gering ist. Erfüllt ein Unternehmen auch nur eines der Kriterien nicht, dann sollte es auf eine Bewerbung verzichten, da der Aufwand in keinem zu rechtfertigenden Verhältnis zu den Chancen steht. Auf jeden Fall sind die von der EU vorgeschriebenen Formalia genauestens zu beachten.

Der Trend entwickelt sich in Richtung größere und komplexere ISPA-Projekte. Deshalb haben insbesondere internationale Konsortien Auftragschancen. Plant ein Unternehmen, sich im Rahmen eines Konsortiums auf ein ausgeschriebenes Projekt zu bewerben, so muss sehr frühzeitig und gewissenhaft die Zusammensetzung des Konsortiums überlegt werden, was aufgrund der z.T. recht ungenauen Ankündigungen und Ausschreibungen ein Problem darstellt. Später ist es nicht mehr möglich, die Zusammensetzung des Konsortiums zu ändern.

## **5 Unterstützungen für das Ostgeschäft**

Für die Erschließung der Umweltmärkte Osteuropas stehen den Unternehmen Unterstützungsangebote zur Verfügung. Zu den in Baden-Württemberg ansässigen Organisationen, die hier Hilfestellungen leisten können, gehört z.B. der Landesverband der Baden-Württembergischen Industrie (LVI e.V.), der speziell für auf den Umweltschutz ausgerichtete Unternehmen die Projektstelle Umwelt eingerichtet hat. Diese agiert häufig in Zusammenarbeit mit den Länderreferenten der großen Finanzierungsinstitutionen und mit der Gesellschaft für internationale wirtschaftliche Zusammenarbeit Baden-Württemberg mbH (GWZ).

Ruth Meißner stellte die Dienstleistungen der Projektstelle Umwelt vor. Dazu gehören z.B. die Mitwirkung bei der Bildung von Firmenpools zur Errichtung von geförderten Kontaktstellen im Ausland; die Vermittlung von Projektinformationen, Kooperationswünschen, Anfragen zu baden-württembergischer Umwelttechnologie aus dem In- und Ausland oder von Kontakten zu für das Auslandsgeschäft relevanten Wirtschaftsorganisationen und -institutionen; sowie die weltweite Vermarktung der baden-württembergischen Umweltunternehmen über eine Internetdatenbank ([www.lvi.de](http://www.lvi.de)) und die Broschüre 'Environmental Technology Guide'.

Dieses Angebot wird von der GWZ ergänzt, wie Christina Ruffert erläuterte. Beispielsweise organisiert die GWZ Wirtschaftstage, auf denen sich Unternehmen über die wichtigsten Märkte und länderspezifische Besonderheiten Osteuropas informieren können. Dort berichten baden-württembergische Unternehmen über ihre Erfahrungen in den jeweiligen Ländern. Auch

länderübergreifende Fachthemen, wie beispielsweise Finanzierungsfragen oder Außenhandelsrecht werden abgedeckt.

Ein weiteres wichtiges Angebot der GWZ sind Unternehmerreisen in osteuropäische Länder. Sie dienen der Sammlung von Informationen über wirtschaftliche Rahmenbedingungen des jeweiligen Landes und ermöglichen eine Kontaktaufnahme zu den wirtschaftlich relevanten Institutionen und Unternehmen vor Ort. Die GWZ organisiert zudem internationale Messebeteiligungen, die den Unternehmen eine preiswerte Möglichkeit bieten, sich auf Gemeinschaftsständen des Landes Baden-Württemberg zu präsentieren. Ohne eigene personelle Präsenz vor Ort und daher relativ preisgünstig und dennoch effektiv sind Katalogausstellungen. So berichtete Dr. Helmut Schlöser von der Ingenieurgesellschaft für Umweltanalytik GmbH aus Lorch, dass deren Beteiligung an einer Katalogausstellung im Rahmen der Messe ENVIBRNO 2000 in Brunn (Tschechische Republik) mehr als 30 Anfragen zur Folge hatte.

Die anwesenden baden-württembergischen Unternehmer begrüßten diese Unterstützungsangebote. Es wurde angemerkt, dass sich diese Angebote hauptsächlich auf die Vermittlung von Informationen und Kontakten beziehen, die in der Anfangsphase des Markteintritts ausschlaggebend sind. Zu einem späteren Zeitpunkt benötigen die Unternehmen jedoch eher gezielte projektbezogene Fördermittel, wie sie z.B. für bayerische Unternehmen im Rahmen der dortigen Wirtschaftsförderung zugänglich sind, um Risiken abzupuffern. Von den Teilnehmern der Veranstaltung wurde somit der Wunsch an die in Baden-Württemberg politisch Verantwortlichen gerichtet, im Hinblick auf das Umweltostgeschäft verstärkt auch finanzielle Maßnahmen in Erwägung zu ziehen.