

## 5 Fragen an ...

... **Danny Wehnert, seit 2010 Geschäftsführer der Leipziger Energiegesellschaft mbH**

### 1. Seit wann sind Sie im Auslandsgeschäft und in welchen Ländern sind Sie aktiv?

Mit unseren Auslandsaktivitäten haben wir 2014 in Osteuropa begonnen. In Belarus und der Ukraine haben wir bis dato einige spannende Photovoltaik-Projekte umgesetzt und sind in dieser Region mit ihrem großen Marktpotenzial weiterhin präsent und sehr aktiv. Gleichzeitig weiten wir unsere Marktgeografien aus: Von Armenien bis nach Kuba sind wir in unserer Mission, nachhaltige Solarkraftwerke zu entwickeln und zu bauen, unterwegs.

### 2. Haben Sie den internationalen Einstieg geplant und wie sind Sie vorgegangen?

Ein Engagement im Ausland muss immer geplant werden. Unser Markteintritt in Osteuropa war ein Ergebnis intensiver Denkprozesse und gründlicher Risiko-Chancen-Abwägungen. Eine besondere Rolle spielte dabei der Aufbau von Kooperations- und Partnernetzwerken in den Auslandsmärkten. „Ein Projekt ist immer lokal“: Nach dieser Maxime sind wir vorgegangen und haben uns damals noch fehlende lokale Expertise in jedem neuen Markt gesucht, gefunden und später auch selbst angeeignet.

### 3. Worauf führen Sie Ihren Erfolg zurück?

Auf unseren Pionier-Geist und die Querdenker-Mentalität. Mit neuen Ideen, Standort- und Nutzungskonzepten, gepaart mit fundiertem technischen Know-how, haben wir uns absolut neue Möglichkeiten in den Zielmärkten geschaffen. Gute Beispiele dafür sind unser Engagement bei der Errichtung eines der größten Solarkraftwerke in Belarus, in den durch die Tschernobyl-Katastrophe radioaktiv kontaminierten Gebieten im Süden des Landes, oder die aktuelle Arbeit an der Umsetzung großflächig schwimmender Solarkraftwerke in der Ukraine. Diese Erfolgsfaktoren sind übrigens auch in unserem Deutschland-Geschäft von sehr großer Bedeutung.

### 4. Welche Herausforderungen haben Sie bewältigt und welche sehen Sie aktuell im Auslandsgeschäft?

Zum Zeitpunkt unseres Markteintritts in Osteuropa haben wir viel Überzeugungs- und Aufklärungsarbeit zu unseren Projekten leisten müssen. Ob Behörden, Landeigentümer oder Energieversorger – ein solch komplexes Thema wie Erneuerbare Energien wirft viele legitime Fragen auf. Die heutige Situation in unseren Zielmärkten ist wesentlich einfacher geworden, da die Lernkurve der Marktakteure im Wesentlichen abgeschlossen ist. Eine stets präsente Herausforderung für ein Engagement in Schwellen- und Entwicklungsländern

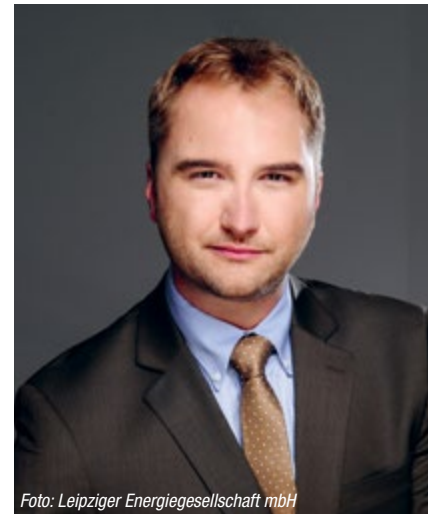


Foto: Leipziger Energiegesellschaft mbH

Danny Wehnert, Geschäftsführer

bleiben dagegen die jeweilige geopolitische Situation, die Stabilität der Gesetzgebung sowie Verfügbarkeit und Konditionen der Fremdfinanzierung.

### 5. Was empfehlen Sie Export-Einsteigern?

Machen Sie gründlich Ihre Hausaufgaben. Versuchen Sie sich eine unabhängige Meinung über den Markt zu bilden, indem Sie Pro- und Contra-Informationen aus diversen Quellen sammeln und analysieren. Bauen Sie eigene Netzwerke auf, gehen Sie neue Kooperationen ein und planen Sie unbedingt ein Budget für lokale Rechtsberatung und Experten ein, die Ihren Markteintritt begleiten und erleichtern sollen. Um Ihr unternehmerisches Risiko zu begrenzen, ist es im Vorfeld ebenso sinnvoll, sich über die vorhandenen Fördermöglichkeiten für Ihre Auslandsaktivitäten zu informieren. Viel Erfolg in den neuen Märkten!



Foto: Leipziger Energiegesellschaft mbH

Freiflächen-PV-Anlage Bragin II, Belarus



**Leipziger Energie**  
 Leipziger Energiegesellschaft mbH  
**Firmensitz:** Leipzig  
**Gründungsjahr:** 2010  
**www.leipzigerenergie.de**