

NETZWERK MIT MEHRWERT

INTERVIEW. markets sprach mit zwei Experten über das German Mining Network. Als Plattform für Bergbau- und Rohstoffkompetenz für deutsche Unternehmen leistet es einen wichtigen Beitrag zur Sicherung einer nachhaltigen Versorgung der deutschen Wirtschaft mit Rohstoffen und unterstützt das Exportgeschäft.



Aarti Soerensen,
Projektmanagerin
Kompetenzzentrum
Bergbau und
Rohstoffe Kanada
der Deutsch-Kanadi-
schen Industrie- und
Handelskammer.



Alessandro Colucci,
Leiter Kompetenzzentrum
Bergbau
und Rohstoffe
Brasilien der
Deutsch-Brasiliani-
schen Industrie- und
Handelskammer.

Was ist die Aufgabe des German Mining Networks?

Aarti Soerensen: Wir bieten Hilfestellungen an, die zur Rohstoffversorgung beitragen, wie etwa die Durchführung von Projektbewertungen oder die Vermittlung von Kontakten zwischen Rohstoffproduzenten und deutschen Herstellern mit Rohstoffbedarf. Gleichzeitig unterstützen die Kompetenzzentren die deutsche Bergbauzulieferindustrie beim Markteintritt oder der Markterweiterung.

Für wen ist das Netzwerk gedacht?

Alessandro Colucci: Als eine wichtige Zielgruppe unterstützt das German Mining Network kleine und mittelständische Unternehmen, die im Rohstoffeinkauf tätig sind, und leistet so einen wichtigen Beitrag zur Sicherung des Industriestandorts Deutschland. Die zweite wichtige Zielgruppe bilden die Unternehmen der deutschen Bergbauzulieferindustrie, die mehrheitlich vom Exportgeschäft abhängig sind.

Warum ist ein solches Netzwerk nötig?

Aarti Soerensen: Durch die Bündelung der Kompetenzen und Leistungen der Netzwerkpartner bietet das Netzwerk seiner Zielgruppe eine umfassende Plattform für Informationen und Wissen zu Rohstoffen, Lagerstätten, Marktpotenzialen und Projekten im Bergbau- und Rohstoffbereich sowie zu länderspezifischen technologischen Entwicklungen und Herausforderungen.

Alessandro Colucci: Wir unterstützen bei der Geschäftspartnersuche und bei der Projektvermittlung und bieten gezielte Beratung. Delegationsreisen und Veranstaltungen ermöglichen darüber hinaus einen engen Austausch mit den Netzwerkpartnern sowie Unternehmens- und Politikvertretern aus Deutschland und den sechs Ländern mit Rohstoffkompetenzzentren der Auslandshandelskammern.

Die Versorgung der deutschen Wirtschaft mit Bodenschätzen hat bisher offenbar gut geklappt. Warum wird jetzt das Netzwerk ins Leben gerufen?

Aarti Soerensen: Die physische Versorgung mit Rohstoffen ist in Deutschland zuvorderst Aufgabe privatwirtschaftlicher Unternehmen. Viele kleine und mittelständische Unternehmen, die nach wie vor das Rückgrat der deutschen Wirtschaft bilden, haben nicht immer ausreichend Inhousekapazitäten, um Risikoanalysen durchzuführen, alternative Lieferquellen zu sondieren oder Kontakte zu alternativen Rohstofflieferanten herzustellen.

Alessandro Colucci: Darüber hinaus vereinfacht die Präsenz vor Ort die Kontaktaufnahme lokaler Investoren oder kleiner Bergbauunternehmen mit deutschen Unternehmen, denn in manchen Ländern stellt mangelnde Kenntnis einer Fremd-

DAS NETZWERK

Das German Mining Network besteht aus sechs internationalen Kompetenzzentren für Bergbau und Rohstoffe der Auslandshandelskammern in Chile, Peru, Brasilien, Australien, Kanada und dem Südlichen Afrika, der Deutschen Rohstoffagentur und Germany Trade & Invest. Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag hat eine koordinierende Rolle.

www.germanmining.net

sprache (sei es Englisch oder Deutsch) eine Barriere für den Zugang zu Lieferanten beziehungsweise Geschäftspartnern in Deutschland dar.

Aarti Soerensen: Das German Mining Network ist in der Lage, deutsche Unternehmen nicht nur mit ausgezeichneter Rohstoffexpertise zu beraten, sondern auch Unterstützung bei der Suche von Geschäftspartnern und der Vermittlung von Ausschreibungen und Projekten zu leisten.

Wie profitieren deutsche Unternehmen vom German Mining Network?

Aarti Soerensen: Der Mehrwert liegt dabei vor allem in dem direkten Kontaktnetzwerk der Netzwerkpartner in den Bergbau-Hotspots der Welt sowie in der lokalen Branchenkenntnis der Auslandshandelskammern. Beides ermöglicht die schnelle und spezifische Kommunikation von Anfragen beziehungsweise Lösungen sowie die Vermittlung von Partnern vor Ort. ———

Interview: Andreas Bilfinger