



# Ergebnisbericht Geschäftsanbahnung Schweden: Abfallwirtschaft und Recycling

Vom 8. bis zum 10. Juni 2021 führte die Deutsch-Schwedische Handelskammer (AHK Schweden), im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi), eine digitale Geschäftsanbahnungsreise nach Schweden durch. Die aktuelle Situation und die Auswirkungen der globalen Corona-Krise ließen eine physische Durchführung vor Ort nicht zu. Die Reise ist Teil des Außenwirtschaftsförderangebotes von Germany Trade and Invest (GTAI) sowie der Exportinitiative Umwelttechnologien des BMWi und wurde im Rahmen des BMWi-Markterschließungsprogramms für KMU durchgeführt. Zielgruppe waren vorwiegend kleine und mittlere deutsche Unternehmen (KMU).

## Inhalte



Schweden gilt international als Vorreiter im Bereich Klimaschutz und Nachhaltigkeit. Diese Themen haben in den letzten Jahren noch stärker an Bedeutung gewonnen und das nationale ambitionierte Ziel, bis zum Jahr 2045 Klimaneutralität zu erreichen, gilt auch in der Abfall- und Kreislaufwirtschaft als Richtwert für die Nachhaltigkeitsarbeit. Vor diesem Hintergrund bietet die Nachfrage nach Spezialkompetenz und Innovationen im Zusammenhang mit der Umstellung der Abfallwirtschaft hin zu mehr Recycling nicht zuletzt für Unternehmen aus Deutschland einen interessanten Absatzmarkt und gute Geschäftsmöglichkeiten in Schweden. Die AHK

Schweden nutzte dieses „window of opportunity“ für die oben genannte Reise. Das pandemiebedingte digitale Format umfasste die Vorbereitung und Durchführung einer dreitägigen Geschäftsanbahnungsreise von deutschen Anbietern im Bereich Abfallwirtschaft und Recycling nach Schweden.

Ziel der Reise war zum einen, den deutschen Teilnehmern einen Einblick in die Marktstruktur, die aktuelle Situation sowie Trends und Entwicklungen für die Absatzbereiche ihrer Produkte und Lösungen zu ermöglichen sowie zum anderen direkte Kontakte zu potenziellen Geschäftspartnern zu etablieren. Gleichzeitig sollte den schwedischen Teilnehmern der Reise deutsche Spitzenkompetenz im Bereich Abfallwirtschaft und Recycling vermittelt werden. Dementsprechend konzipierte die AHK Schweden die Reise über eine Präsentationsveranstaltung für ein breites Fachpublikum hinaus modular aus den sich ergänzenden Bausteinen Market Insight (Cluster, Multiplikatoren, Verbände und Institutionen), Best practice (Modellprojekte, Leuchtturminitiativen), Gruppenpitches (Corporates) und individuellen Gesprächen. Darüber hinaus erhielten die deutschen Teilnehmer eine vorbereitende Zielmarktanalyse und nahmen an einführenden Webinaren inkl. interkulturellem Coaching und Pitchtraining sowie einem Briefing gemeinsam mit der Deutschen Botschaft in Stockholm und dem Korrespondenten der GTAI teil. Dank der digitalen Durchführung konnte der ursprünglich geplante Fokus auf die Hauptstadt Stockholm auf ganz Schweden ausgeweitet werden. So wurden sowohl Süd- als auch Nordschweden und die Region um den Mälarsee in das Veranstaltungsprogramm eingebunden, was eine große Vielfalt an Gesprächspartnern und Referenzprojekten ermöglichte.



Die Geschäftsanbahnungsreise richtete sich insbesondere an Unternehmen aus den neuen Bundesländern und strukturschwachen Regionen Deutschlands, die Produkte und Lösungen aus dem Bereich Abfallwirtschaft und Recycling anbieten. Teilnehmer aus anderen Regionen des Bundesgebiets waren selbstverständlich auch willkommen. Insgesamt nahmen 10 Unternehmen an der Reise teil, davon die Hälfte aus strukturschwachen Regionen. Deutscher Fachpartner der Reise war der Bundesverband Sekundärrohstoffe und Entsorgung (BVSE). Gemäß den individuellen Profilen der teilnehmenden deutschen Unternehmen umfasste die schwedische Zielgruppe kommunale und private Dienstleister im


Durchführer:



Tysk-Svenska Handelskammaren  
Deutsch-Schwedische Handelskammer

Bereich Abfallwirtschaft und Recycling inkl. Abfallsortierung, Veredelung und Wiedernutzung von Abfällen. Zudem waren Fahrzeugbauer, Verpackungs- und Papierhersteller und Anlagenbauer sowie IT-Systemhäuser relevant. Schwedischer Fachpartner der Reise war das Cluster Smart City Sweden, das nachhaltige Lösungen in der Abfallwirtschaft fördert und ein Schlüsselakteur im schwedischen Innovationsökosystem ist.

Die deutschen Teilnehmer kamen hauptsächlich aus zwei Bereichen: Softwarelösungen für die Abfallwirtschaft sowie dem Anlagen- und Maschinenbau. Wichtige gemeinsame Programmpunkte waren hier vor allem der Austausch und die Interaktion mit den privaten und öffentlichen Entsorgern. Diese zeigten jeweils ihre Konzepte zur Kreislaufwirtschaft auf. Danach präsentierte jedes deutsche Unternehmen seine Lösungen. So konnten die Unternehmen teilweise direkt Feedback erhalten, ob ihre Lösungen für das schwedische Unternehmen von Interesse waren. Einen besonders geschätzten Programmpunkt bildete auch der direkte Austausch mit einem deutschen Unternehmen im Anlagenbau, das den Weg nach Schweden bereits erfolgreich realisiert hat. Aufgrund der deutlichen Einteilung in zwei Tätigkeitsfelder wurden des Weiteren die teilnehmenden Unternehmen bei einem Best practice-Termin in zwei Gruppen eingeteilt, um das Programm an deren individuelle Interessen anzupassen. An der digitalen Präsentationsveranstaltung nahmen ca. 35 Teilnehmer aus den Fokusbranchen sowie Multiplikatoren, Verbände und Forschungseinrichtungen teil.

 Am Ende gab es durchweg positive Bewertungen der Reise bei den deutschen Teilnehmern. Besonders schätzten die Unternehmen, dass die Reise ihnen Türen zu großen Playern im Markt öffnen konnte. „Allein wären wir an die gar nicht herangekommen“, freute sich eines der Gruppenmitglieder. Des Weiteren konnte die Reise den Teilnehmern wie erhofft interessante Einblicke in die schwedische Abfallwirtschaft, Netzwerke und den Stand der Digitalisierung in Schweden vermitteln. Ein sehr positiver Nebeneffekt war zudem die Vernetzung der deutschen Teilnehmer. Hier ergaben sich bereits in den Vorbereitungswebinaren Anknüpfungspunkte untereinander. Diese erwiesen sich im Verlauf der Reise als Schlüssel für die gelungene Durchführung und den hervorragenden Auftritt der Teilnehmer als Gruppe. Auch das individuelle Pitchtraining erwies sich als sehr wertvoll, da es so allen Unternehmen gelang, ihre Produkte und Lösungen in kürzester Zeit zu erläutern, was sowohl eine zeitlich reibungslose Durchführung aller geplanten Programmpunkte als auch eine deutliche Vermittlung der Kernkompetenzen und Lösungen gegenüber den schwedischen Akteuren ermöglichte. Alle teilnehmenden Unternehmen waren sehr engagiert und nutzten die Gelegenheit, die schwedischen Gesprächspartner nach Details zum Markt und individuellen Geschäftsmöglichkeiten zu befragen und zu den Unterschieden zwischen dem deutschen und dem schwedischen Markt zu diskutieren. Über die Chatfunktion der jeweiligen Webinare wurden Kontaktdaten, Links zu interessanten Berichten und Webseiten einfach und direkt geteilt.

Die Durchführung ist nun erfolgreich abgeschlossen und die Ziele der Geschäftsanhaltungsreise sind erfüllt. Die Teilnehmer beginnen mit der Nachbearbeitung der erhaltenen Erstkontakte und der Auswertung der möglichen Mitgliedschaft in den in Schweden überaus wichtigen Clustern und Netzwerken.

Sind auch Sie an einer Teilnahme an einer Geschäftsanhaltungsreise interessiert? Eine [Projektübersicht](#) für das Jahr 2021 steht zum Download bereit. Aktuelles rund um das Markterschließungsprogramm kann zudem unter [Termine und Veranstaltungen des Markterschließungsprogramms](#) recherchiert werden.

## Kontakt

Dr. Verena Adamheit  
Senior project leader  
Deutsch-Schwedische Handelskammer  
[Verena.adamheit@handelskammer.se](mailto:Verena.adamheit@handelskammer.se)  
[www.handelskammer.se](http://www.handelskammer.se)

Ninni Löwgren Tischer  
Head of Market Services  
Deutsch-Schwedische Handelskammer  
[ninni.loewgren@handelskammer.se](mailto:ninni.loewgren@handelskammer.se)

Bildnachweis: AHK Schweden