Bundesministerium
für Wirtschaft
und Klimaschutz

MITTELSTAND
GLOBAL
EXPORTINITIATIVE ENERGIE

# Energie-Geschäftsreise USA 2025

## Ausbau von Solarenergie in New York und Massachusetts

### Im Fokus

Ziel des Projekts ist es, deutschen Unternehmen aus dem Bereich Solarwirtschaft (inkl. Speicher, Infrastrukturlösungen, Innovationen, Forschung) die Möglichkeit zu bieten, sich vor einem interessierten Publikum US-amerikanischer Unternehmerinnen und Unternehmer sowie Stakeholdern aus den Vereinigten Staaten zu präsentieren.

Deutsch-amerikanische Business-Breakfasts in Boston und New York ermöglichen den Teilnehmern, ihre Lösungen während eines moderierten Austauschs vorzustellen und dabei in Kontakt mit dem lokalen Fachpublikum zu treten.

Im Rahmen des Programms werden auch Unternehmensbesichtigungen zu relevanten Projekten im Bereich Solarenergie, individuelle Kooperationsgespräche mit potenziellen lokalen Partnerinnen und Partnern sowie ein Executive Business Roundtable mit hochrangigen Entscheidungsträgern (z.B. private und staatliche Unternehmen, Stromversorger, Kommunen, Wirtschaftsorganisationen) stattfinden.

eclareon

Durchführer

DREBERIS
INTERNATIONAL STRATEGY CONSULTANTS

## Hintergründe/ Das Projektumfeld

Es zeichnet sich eine starke Entwicklung zur Nutzung fortschrittlicher **Solartechnologien in New York und Massachusetts** ab, insbesondere beim Ausbau, der Integration in das Stromnetz und der Speicherung von Solarenergie. Die Wirtschaftskennzahlen sprechen eindeutig für ein Wachstum dieser Industrie, selbst die Produktionskapazitäten von Modulen sollen bis 2026 17-fach um 155 Gigawatt steigen, bis 2033 sollen 668 Gigawatt erreicht werden.

New York und Massachusetts bieten große Absatzmärkte für hochwertige deutsche Technologien, unterstützt durch den Ruf deutscher Ingenieurskunst und umfangreiche Erfahrungen aus Solarprojekten in Deutschland. Besonders New York als Vorreiter der Solarpolitik (Initiative NY-Sun) und Massachusetts mit seinem SMART-Programm eröffnen Potenziale für Technologietransfer und Kooperationen mit lokal ansässigen Unternehmen.

## Geschäftschancen/ Die Projektopportunität

Basierend auf den genannten Voraussetzungen sind in den USA im Bereich der Solarwirtschaft folgende deutsche Technologien besonders gefragt:

- Batteriespeicher und -technologien, wie Lithium-Ionen-Speicher oder innovative Speicherlösungen (z.B. Redox-Flow-Batterien)
- Lösungen für die Integration von Solarenergie in das bestehende Stromnetz (z.B. Smart Grid Technologien, Energiemanagementsysteme)
- Ausbaulösungen der Netzinfrastruktur für eine effiziente Solarstromverteilung und Interkonnektivität, wie Hochspannungs-Gleichstrom-Übertragung (HVDC), intelligente Transformatoren und Netzmanagementsoftware
- Innovative Solartechnologie, wie z.B. bifaziale Solarmodule, Hochleistungsmodule und Solarnachführsysteme zur effizienteren Flächennutzung
- Bestehende Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten in diesem Bereich

## Das erwartet mich:

Die Energie-Geschäftsreise unterstützt Sie mit ihren verschiedenen Modulen dabei, relevante Geschäftskontakte in den USA zu knüpfen.

- ✓ **Zielmarktanalyse mit Profilen der Marktakteure**: Teilnehmende erhalten eine Studie über Rahmenbedingungen und Geschäftschancen in den Vereinigten Staaten sowie eine Zusammenstellung der für die Branche wichtigen Unternehmen, Institutionen, Organisationen, Behörden und deren Entscheidungsträgerinnen und -träger.
- ✓ **Kooperationsgespräche**: Individuelle Kooperationsgespräche mit potenziellen Partnern in New York und Massachusetts**.**
- ✓ **Business-Breakfast in Boston und in New York:** Im Rahmen der Networking-Veranstaltungen haben die teilnehmenden deutschen Unternehmen die Möglichkeit, ihre Lösungen vor einem ausgewählten US-amerikanischen Fachpublikum zu pitchen.
- ✓ **Executive Business Roundtable:** in einem exklusiven Kreis lernen die Teilnehmenden lokale Entscheidungsträger und hochrangige Führungskräfte aus den Bereichen Energie und Industrie kennen und diskutieren gemeinsam Fragen rund um Marktmechanismen, seine Bedürfnisse und relevante Strategien.
- ✓ **Gruppentermine** mit lokalen Unternehmen und Institutionen, die maßgeblich für die Solarwirtschaft in den USA sind.
- ✓ **Site Visits** zu relevanten Referenzprojekten im Bereich Solarenergie in beiden Bundesstaaten.

## Programmentwurf

| Phase | Zeit/ Ort | Erläuterung und Schwerpunkte |
|---|---|---|
| Individuelle Anreise | Sonntag, 22. Juni | • *Individuelle Anreise nach Boston und ein*<br>• *Get-Together* |
| Boston: Vor-Ort-Briefing und Networking-Veranstaltung Expertenwissen und Unternehmensbesichtigung | Montag, 23. Juni | • *Ausführliches Briefing zum Land und zur gegenwärtigen wirtschaftlichen und politischen Lage bei einer Wirtschaftsinstitution in Boston*<br>• *Individuelle B2B-Gespräche*<br>• *Site Visits zu relevanten Projekten im Bereich Solarenergie* |
| Boston: Business-Breakfast mit B2B-Gesprächen und Weiterreise nach New York | Dienstag, 24. Juni | • *Deutsch-amerikanischer Austausch zu möglichen Lösungsansätzen und Technologien der technischen Herausforderungen im lokalen Solarenergiemarkt*<br>• *Individuelle B2B-Gespräche in Boston* |
| New York: Executive-Roundtable, Gruppentermin und Kooperationsgespräche | Mittwoch, 25. Juni | • *Gruppentermin zu Regierungsinitiativen für den Einsatz von Solarstromlösungen und Marktchancen für deutsche Unternehmen bei einer Wirtschaftsinstitution in New York*<br>• *Executive-Roundtable zum Thema: Entwicklungen der Solarenergiebranche im Bundesstaat New York – Förderprogramme, Investitionshilfen für deutsche Unternehmen, steuerliche Anreize und lokale technische Herausforderungen*<br>• *B2B-Gespräche in NYC mit potentiellen Partnern* |
| New York: Business-Breakfast mit B2B-Gesprächen und Unternehmensbesichtigungen | Donnerstag, 26. Juni | • *Deutsch-amerikanischer Austausch zu möglichen Lösungsansätzen und Technologien der technischen Herausforderungen im lokalen Solarenergiemarkt*<br>• *Individuelle B2B-Gespräche in New York*<br>• *Unternehmensbesichtigungen* |
| New York: B2B-Gespräche und Abreise | Freitag, 27. Juni | • *Individuelle Kooperationsgespräche mit potenziellen Partnern*<br>• *Feedbackrunde & Individuelle Abreise* |

**Impressum**

**Herausgeber**
DREBERIS GmbH

**Text und Redaktion**
DREBERIS GmbH

**Bildnachweis**
Pixabay