





One step ahead

Der Brückenbauer von Neu-Delhi

Hohes Wachstum macht Indien zu einem begehrten Zukunftsmarkt für deutsche Unternehmen, doch der Einstieg in der Ferne fällt vielen Firmen schwer. Tobias Engelmeier hilft mit „Bridge to India“ vor Ort: Er macht Konzepte, knüpft Kontakte und bewahrt vor interkulturellen Fettnäpfchen

Text Tim Gutke Fotos Dileep Prakash

Als die Glühlampe im Ministerium für Energie erlischt, weil kein Strom mehr fließt, ist es in dem Büro von Sushil Kumar Shinde stockfinster. Einzig die wenigen grauen Haare des Inders reflektieren das Restlicht, das die Scheinwerfer der Autos durch die dreckigen Scheiben werfen. Nicht einen Augenblick hört der Minister mit seinem Monolog auf, als sei es selbstverständlich, dass auch im Hauptquartier der Energieversorgung in Neu-Delhi der Strom ausfällt. Und so redet, Ironie des Moments, ein glänzendes Haupthaar im Dunkeln über die Zukunftspläne, eine ganze Nation bis ins letzte Dorf zu erhellen.

Dr. Tobias Engelmeier will ein Teil dieser Zukunft sein, oder besser: der Wegbereiter. Und das ist ihm nicht erst seit dem Treffen mit Sushil Kumar Shinde in dessen Büro klar. Der 33-Jährige hat vor vier Jahren das Unternehmen „Bridge to India“ gegründet, das deutsche Technologien und deutsches Know-how im Bereich erneuerbare Energien nach Indien bringt und damit dem Land den lang ersehnten Strom. Denn eines ist klar: Wenn die Führer der Schwellenländer sich aufmachen, ihrem Volk den Wohlstand zu bringen, müssen Wirtschaften wachsen. Doch ohne Strom kein Wachs-

tum, ohne dieses kein Wohlstand. Engelmeier ist der Mann für alle Hindernisse, die vor Ort auf die Neuankömmlinge warten könnten. Er entwirft Projekte, sorgt für nützliche Kontakte. Er kümmert sich um die Behörden und räumt die Barrieren beiseite. Er kennt das Land und die Sprache, weiß, mit wem man Geschäfte macht und mit wem besser nicht. Er besorgt Genehmigungen und weiß um die Bedürfnisse. Er kennt die regionalen Besonderheiten und die globalen Entwicklungen – ziemlich viel für einen jungen Mann aus Süddeutschland.

Tobias Engelmeier wurde rund 8000 Kilometer von Neu-Delhi entfernt in München geboren. Eine Stadt, die in ihrem ganzen Wesen viel weiter weg ist als siebeneinhalb Flugstunden – es sind Welten. Engelmeier sitzt in seinem Bürostuhl in der Isar-Metropole, er trägt einen rehbraunen Anzug, schenkt Kaffee ein und bietet Zartbitterschokolade an. Er strahlt die Ruhe eines Mannes aus, der viel von der Welt gesehen hat, nicht nur die süßen Seiten. „Nach dem Abitur musste ich erst einmal raus hier“, sagt er. Mit einem Freund zog er los, die Welt zu erobern, und so landete das Gespann auch in Indien. Schon bei dieser ersten Reise verlor er sein Herz an ►

Der Solarenergie-Experte Tobias Engelmeier ist seit 2008 in Neu-Delhi und mittlerweile dort heimisch geworden. Ein demokratisches und wohlhabendes Indien, glaubt er, ist Teil der Lösung vieler globaler Probleme, auch und gerade im Klimaschutz

Für Unternehmen aus den Bereichen Umwelt und erneuerbare Energien, womöglich kommende deutsche Schlüssel-industrien, bietet Indien große Chancen; Tobias Engelmeier (rechts links unten), Co-Geschäftsführer Oliver Herzog (rechts) und ihr Team von „Bridge to India“ helfen, diese auch zu nutzen

das Land. „Diese Begeisterung hält bis heute an“, sagt er. Engelmeier machte seinen Bachelor und seinen Master in Politik und Volkswirtschaft in England und 2007 seinen Doktor in Heidelberg. Das prophetische Thema seiner Doktorarbeit: „Die Identität und Strategie bei der Zusammenarbeit zwischen Deutschland und Indien“.

Ihm war schnell bewusst, dass sich seine Zukunft auf dem Subkontinent abspielen würde. „Ich liebe dieses Land und die Menschen dort“, sagt er, und seine Augen leuchten wie die eines Kindes, das gerade entdeckt hat, dass sich Bäume ausgezeichnet zum Klettern eignen. Mit dieser fast kindlichen Begeisterung zog er im Jahr 2008 nach Neu-Delhi und eröffnete sein Büro. Heute hat er dort zehn Angestellte, das Durchschnittsalter beträgt 28 Jahre. Jung, dynamisch, klar, auch erfolgreich? „Seither habe ich viel gelernt“, sagt er, „Indien ist ein eigener Kosmos – hier funktioniert fast alles anders als in Deutschland.“

Wenn man sich allein die Bevölkerungszahlen ansieht, wird einem schnell klar, worüber er spricht. 400 Millionen Inder haben Strom. So weit, so gut. 400 Millionen haben etwa ein bis zwei Stunden am Tag Elektrizität. Weitere 400 Millionen haben gar keinen Anschluss. Schon im Jahr 2008 gab es ein Stromdefizit von 16 Gigawatt. Das entspricht der Leistung von 16 herkömmlichen Atomkraftwerken. Vor allem gibt es keinen Plan, wie sich das in Zukunft ändern soll. Ganze Viertel und Städte entstehen, und niemand hat sich Gedanken über die Stromversorgung gemacht. „Da werden aus Mangel an Alternativen gewaltige Dieselgeneratoren im Keller verbaut, die dann ausschließlich Strom für einen Gebäudekomplex liefern“, sagt Engelmeier. Das ist ökologisch und ökonomisch eine Sackgas-

se. Eine profane Rechnung: 15 Cent kostet etwa eine Kilowattstunde aus dem bestehenden Netz. Mit einem Dieselgenerator kostet dieselbe Leistung bis zu 30 Cent. Solarzellen könnten den Strom für etwa 16 Cent die Kilowattstunde liefern. Die indische Regierung versucht mit Subventionen in diese Kerbe zu schlagen. Bis 2020 sollen so von bisher drei dann zehn Prozent der Energieversorgung aus regenerativen Quellen kommen.

Wer die speziellen Bedingungen des indischen Markts leugnet, wer die kulturelle und soziale Tradition ignoriert, wird scheitern

Bei aller Liebe zu Land und Leuten ist Engelmeier aber auch sein Ziel klar: „Es ist nicht mein Antrieb, jedem Dorf und jedem Einwohner Strom zu bringen. Ich möchte Unternehmen unterstützen, diesen Markt zu nutzen. Der Rest kommt mit der Zeit.“ Er ist ein guter Rechner, kein Öko-Aktivist. Wenn sich Strom ökologisch sinnvoll erzeugen lässt, zudem bezahlbar, dann ist das eine gute Rechnung für alle. „In Indien hat man die Chance, einen kompletten Markt mitzugestalten. In Deutschland müssen wir ein bestehendes System erst zurückbauen, um es dann zu reformieren“, erklärt er, und seine Augen beginnen wieder zu leuchten.

Glaubt man aktuellen Erhebungen, herrscht in Indien Goldgräberstimmung. Der Marktwert für Solarkraft wird bis 2022 auf 55 Milliarden, für Wind auf 53 Milliarden, für Biogas auf 23 Milliarden und für Wasserkraft auf 12 Milliarden Euro geschätzt. Also scheint es einfach: Ab nach Indien und Gewinne einfahren. „Dur ke dhol suhavane

lagte hain“, sagt Engelmeier dazu. Sein Hindi ist für einen Bayern beachtlich. Das Sprichwort bedeutet, frei übersetzt, so etwas wie: Die Trommeln aus der Ferne klingen immer am schönsten. Will prosaisch sagen: Ohne vollständige Marktkenntnis können solche Ausflüge in einem Chaos enden. Bekanntestes Beispiel: die Firma Enercon aus Ostfriesland. 1994 stieg der größte deutsche Windkrafthersteller mit gewaltigen Erwartungen und viel Geld in Indien ein, heute steht man vor Gericht und hat die Sache endgültig abgeschlossen.

Solche Erlebnisse will Engelmeier mit „Bridge to India“ seinen Kunden ersparen. Er hat bereits DAX-Unternehmen unterstützt, ob nun in beratender Funktion oder direkt beim Aufbau von Werken. „Man muss sich in Indien leichtfüßig bewegen und die Pfade kennen, sonst gerät man schnell ins Straucheln“, sagt er und bringt mit einer Handbewegung seinen Seitenscheitel wieder in Form. Damit meint er: unterschiedliche Sprachen im ganzen Land, die Mentalität, die Verlässlichkeit der möglichen Partner, die Behörden, die regionalen Unterschiede, die sozialen Verstrickungen und nicht zuletzt die Struktur eines Marktes, der selbst für Einheimische undurchsichtig ist.

Auch Korruption ist ein Thema in einem Land, das sich in einer weltpolitischen Findungsphase befindet. „Von Bestechungen lassen wir die Finger“, sagt er in aller Deutlichkeit, „wir haben gute Beziehungen und kommunizieren ganz klar, dass man mit guter Zusammenarbeit am Ende mehr erreichen kann als mit einem kurzen Geldsegen. Und wir treffen damit auf begeisterte Zuhörer.“ Wieder flammt in seinen Augen die Euphorie eines Entdeckers auf. Eine, die den Zuhörer mitnimmt, ein kleiner Brückenschlag von München direkt nach Indien. ■



Foto: A. Solanki / ddp