



GAFAG

Copernicus und Privatwirtschaft

Copernicus: Chance zur Erschließung von Exportmärkten ?

Matthias Baron – GAF AG München

Mandat von Copernicus

- Dienste für EU und Mitgliedsstaaten, nachgeordnete Stellen und ihre Bürger
- Aber auch Schaffung von Arbeitsplätze und Förderung der europäischen Industrie
- Erwartungen: bis zu 50 000 Arbeitsplätze und 2 Milliarden Euro Umsatz....
-> **Wachstumsmöglichkeiten**

Im Copernicus Programm werden

- Daten bereitgestellt
- Präoperationelle Dienste konzipiert entwickelt und geliefert

Im Copernicus Programm werden **keine**

- Operationellen Services bereitgestellt
- Komplettlösungen geliefert oder gar Geschäftsprozesse entwickelt

Kompetenzen der GAF AG

- auf eine lange GMES-Copernicus Erfahrung zurückgreifen kann
- die im Downstream-Bereich alle Felder abdeckt:

EO Daten

Vielzahl von Sensoren und Systemen

Daten

allein reichen oft nicht aus

Software/Informationssysteme

Instrumentarium um mit Daten und Information umzugehen,

Zunehmend Open Source Lösungen.

Beratung/Consulting

Komplett-Lösungen

basierend auf den o.g. Komponenten

Internationales Consulting

Entwicklungshilfeprojekten

/ Technical Assistance

natürliche Ressourcen, Umwelt, Klima, Planung

Für welche Produkte gibt es ein Potential auf dem Exportmarkt - außerhalb von D und der EU

Ja für Komplettlösungen im Bereich Internationales Consulting/Technische Assistenz

Internationale Geldgeber

- Weltbank, Europäischer Entwicklungsfond, KfW....
- nationale Stellen und Ministerien
- Großindustrie

Erdbeobachtung hat besondere Relevanz für Schwellenländer

- große Flächen, oft unwegbar, weite Entfernungen, nur beschränkter Zugang.....objektiv, grenzüberschreitend....
- für Themen und Fragestellungen/Herausforderungen im Bereich
- Ressourcenmanagement und Monitoring
- Umweltschutz
- Globalisierung
- Klimawandel....

Markt und weiteres Potential ist vorhanden

z.B. Jahresbudget der Weltbank **von mehr als 25** Milliarden für Entwicklungsprojekte

Erfahrungen der GAF ...aus 100 Ländern in 4 Kontinenten seit 30 Jahren..

Ca. 1/3 des Umsatzes im internationalen Projektgeschäft

- Darfur – Regionales Inventur – 500 000 qkm
- KSA EIMS - Umweltinformationssystem
- Afrika : REDD Reducing Emissions by Avoiding Deforestation and Degradation
- Kamerun Geologische Kartierung
- African Union- Border Information System

Erdbeobachtung ist ein Baustein unter vielen - oft nur in unterstützender Rolle

Contributing Activities - Groundtruth, Partner, Training und Know-how transfer, Modelle, Capacity building, Software und Informationssysteme

Geschäftsprozesse – verstehen, anpassen, re-designen, neu konzipieren

....einige wichtige **Erfolgsfaktoren** sind schon erfüllt

- eine leistungsfähige Serviceindustrie in Europa
- 7000 Arbeitsplätze, 900 Million Umsatz
- führend in der Welt.

Serviceerbringung: wenn die Industrie liefern kann, sollte sie Vorrang haben vor **Public Sector Bodies**

Copernicus Beschaffung: sollte der Industrie erlauben, Qualität zu liefern - das geht nicht, wenn nur der Preis bei Ausschreibungen zählt

besseres Marketing und Bekanntmachung von Copernicus allgemein und von erfolgreichen Copernicus Lösungen und Erfahrungen

Förderung spezieller **Leuchtturmprojekte** für den globalen Markt – z.B. ESA IFI

Konstante Innovation – nur damit Vorsprung vor der internationalen Konkurrenz!

Copernicus: Chance zur Erschließung von Exportmärkten ?

NEIN im Bezug auf Copernicus Daten

- potentieller wertvoller Rohstoff jetzt nachhaltig! Frei und offen
- Eine Quelle unter vielen, Tendenz zu z.B. .. VHR, hohe Wiederholrate....

JA in Bezug auf Copernicus Lösungs- und Prozesskompetenz

- Umfassende Servicekapazität für Geoinformation und deren erfolgreiche Anwendung
- Lieferung von Gesamtlösungen und Know-How Transfer

Copernicus Know-How und Lösungskompetenz als Erfolgsfaktor und damit Exportschlager