

PROCESS-03-2004

Der Wettbewerb nimmt weiter zu

Prognosen und Meinungen von Chemieparkbetreibern

Der Übergang von klassischen Chemiestandorten zu Industrieparks ist ein wichtiger Trend in der Chemie- und Lifescience-Industrie. Ein Dechema-Kolloquium im Februar zeigte die Möglichkeiten, wie Infrastrukturgesellschaften, Chemie- und Lifescience-Unternehmen sowie externe Dienstleister in Zukunft zusammenwirken können, um eine für alle Seiten vorteilhafte Entwicklung zu realisieren.

Der Wettbewerb ist hart und wird noch härter“, mit diesem Ausspruch lässt sich treffend die Situation der Standortbetreiber und Site-Manager der deutschen Chemie-Standorte beschreiben. Der Wettbewerb läuft dabei auf den beiden Ebenen Dienstleistungserbringung und Kundenakquisition (Neuansiedlungen) ab. In beiden Bereichen ist die Wettbewerbsintensität sehr hoch und wird sich in den kommenden Jahren vor allem aufgrund der ansteigenden Zahl von Chemiestandorten, die sich in Richtung Industrieparks entwickeln werden, noch verschärfen.

Zu erwähnen ist auch die geplante EU-Osterweiterung, die vor allem von ostdeutschen Industrieparks mit gemischten Gefühlen bewertet wird. Da in den neuen Beitrittsländern die Lohnkosten geringer und die rechtlichen Reglementierungen weniger streng sind, ist mit einer weiteren Verschärfung des Wettbewerbs vor allem bei Neuansiedlungen zu rechnen. Auf der anderen Seite ergeben sich auch neue Chancen der Zusammenarbeit und die Möglichkeit, Know-how aus Deutschland in die Beitrittsländer zu exportieren.

Wichtige Kriterien

Einer der wichtigsten Punkte, die ein Investor bei einer Neuansiedlung beachtet, ist die Kostenersparnis, die er durch die Ansiedlung im Industriepark realisieren kann. Daher ist es für den Industriepark entscheidend, durch den Verbund (Produkt- oder Infrastrukturverbund) möglichst hohe Synergien zu erreichen und diese dann auch an bestehende Kunden und Neuansiedlungen weiterzugeben. Ein Preisvergleich lohnt sich für die Kunden, da Preisunterschiede für vergleichbare Leistungen von mehr als 50% keine Seltenheit sind. Ein Benchmarking der Leistungen und Preise wird aber häufig auch von Kunden genutzt, um bestehende Preise zu hinterfragen. Allerdings ist letztendlich das Gesamtpaket entscheidend.

Ein Beispiel hierfür ist die Kontraktlogistik eines Chemieparkbetreibers. Ein Dienstleistungs-Angebot könnte beispielsweise folgendes beinhalten: die Übernahme des bestehenden Logistik-Personals des Kunden, Betrieb und Instandhaltung aller Logistik-Einrichtungen, Versorgung mit Packmitteln, Abfüllung, Lagerung und Umschlag, werksinternen Transport, Gefahrgut- und Zollbetreuung und Transportdisposition. Durch vertragliche Zusicherung von Verfügbarkeit und Leistungsvolumen erhalten die Kunden häufig ein hohes Maß an Sicherheit und können ihre Kosten durchaus um 15% senken.

Neben Paketlösungen erfreut sich aber auch der sogenannte Instandhaltungs-Full-Service als neues Dienstleistungskonzept zunehmendem Interesse. Hier übernimmt der Industrieparkbetreiber alle Instandhaltungsaufgaben, wobei nicht mehr die Erbringung einzelner Dienstleistungen, sondern die Verfügbarkeit der Anlagen im Vordergrund steht. Bonus-/Malus-Regelungen sorgen als unternehmerische Komponente dafür, dass beide Seiten „Freude daran haben, dass die Pumpe läuft“. Die Verfügbarkeit steigt um 0,5 bis 5%, die Instandhaltungskosten können um 5 bis 30% gesenkt werden, wie Erfahrungswerte des Geschäftsgebietes Technik der Infracor GmbH in Marl zeigen.

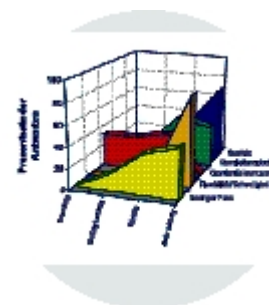
Der im November 2003 abgeschlossenen Umfrage „Outsourcing in der chemischen Industrie“ von Infracor zufolge definieren Unternehmen der chemischen Industrie in Deutschland Produktion und produktionsnahe Bereiche (121% bei Doppelnennungen), Marketing/Vertrieb (50%) und Forschung/Entwicklung (31%) als ihre Kernkompetenzen. Dementsprechend wurden bisher insbesondere Funktionen im Standortmanagement (93%), in der Instandhaltung (59%) und in der Informationstechnologie an Dritte abgegeben. Dieser Trend wird nach Aussage der Umfrageteilnehmer anhalten und sich auf weitere Servicefunktionen ausdehnen. Wichtig sind darüber hinaus marktfähige Preise für die Dienstleistungen, da die Industrieparks im Wettbewerb zu externen Dienstleistern stehen und sich auch am Markt außerhalb des Industrieparks positionieren wollen. Ein eindeutiger Wettbewerbsvorteil für einen Industriepark im Rahmen der Neuansiedlung ist ein geringer Anteil abnahmepflichtiger Leistungen – in einem Fall betrug der Anteil der abnahmepflichtigen Leistungen (Werksschutz, Werksfeuerwehr, Kanalisation) gemessen an allen angebotenen Leistungen am Standort nur rund 5%.

Kompetenz zählt

Neben dem Preis für die Dienstleistungen ist die Kompetenz der Anbieter, Art und Umfang sowie die Qualität der angebotenen Dienstleistungen und die Qualifikation der Mitarbeiter wichtig (siehe auch Grafik auf vorangegangener Seite). Dazu kommen Aspekte der geographischen Lage (z.B. Verkehrsanbindung, Nähe zu potentiellen Kunden, Rohstoffen oder Zulieferern), um Standortvorteile zu realisieren. Auch eine zügige Umsetzung von Investitionsvorhaben, das Image eines Standortes sowie die Akzeptanz in der Bevölkerung sind für Investoren bei der Wahl eines Standortes von Bedeutung.

Bei den meisten Industrieparks wird ein professionelles Standortmarketing betrieben und gezielt nach Investoren gesucht. Weitgehende Einigkeit bei den Befragten herrscht darüber, dass der Aspekt der Neuansiedlungen nicht existentiell wichtig ist und oftmals überbewertet wird. Wichtiger ist, die bereits angesiedelten Unternehmen durch ein wettbewerbsfähiges Dienstleistungsangebot am Standort zu halten. Die Zusammenarbeit mit übergeordneten Marketinginitiativen wie ChemCologne, ChemSite oder der Zukunftsagentur Brandenburg wird gerade von den kleineren Parks als wichtige Unterstützung empfunden, mit der es möglich ist, auch überregional oder gar in einem internationalen Rahmen wahrgenommen zu werden. In diesem Zusammenhang werden auch eine Reihe grenzüberschreitender Marketinginitiativen

Chemieparks



diskutiert, welche bisher eher unbeachteten Chemieregionen wie beispielsweise im Raum Aachen stärkere Beachtung bringen werden.

Bei fast allen Betreibergesellschaften herrscht Einigkeit darüber, dass für eine positive Entwicklung der Industrieparks in Deutschland Impulse von der Politik ausgehen müssen. So müssen die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen geändert und die bestehenden Rechtsunsicherheiten dringend beseitigt werden. Beklagt wird häufig auch, dass es keine international orientierte Interessenvertretung der Industrieparks gibt, die im Ausland für Deutschland als Chemie-Standort werben könnte. Auch hier ist Handlungsbedarf und es wäre wünschenswert, falls sich eine solche Interessenvertretung, beispielsweise unter Führung des VCI, etablieren würde.

Copyright www.process.de
redaktion@process.de



- Kontakt zu Festel Capital im Internet (URL: <http://www.festel.de>)
- Zum Download der PROCESS-Übersicht Chemieparks in Deutschland (URL: http://www.process.de/indices/marktuebersicht_92539.html)