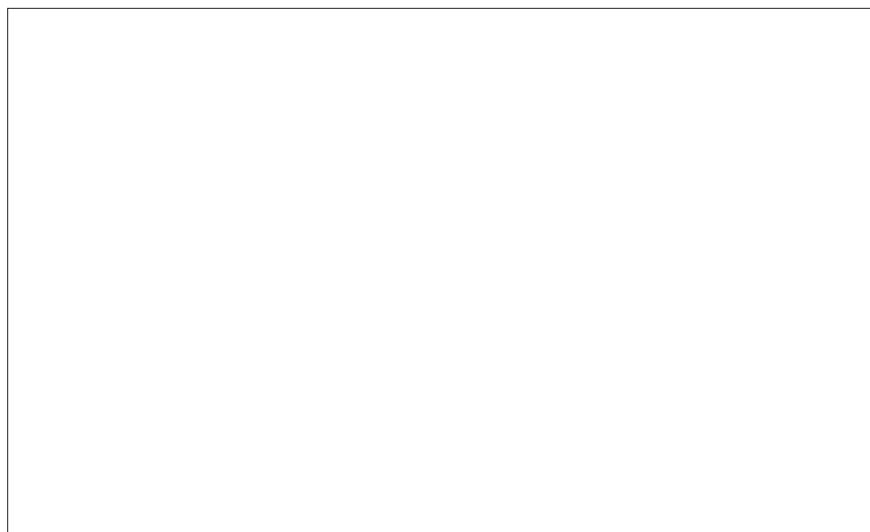


THOMAS KIEFER

Von China nach Schleswig-Holstein

Die Internationalisierung chinesischer Unternehmen erreicht jetzt eine neue Phase. Bislang suchten hauptsächlich große Staatsbetriebe nach Standorten für Niederlassungen im Ausland. Viele kleine und mittlere Privatunternehmen folgen nun dem Beispiel der Großen.



Für die Vertretungen großer Unternehmen sind Großstädte wie Hamburg, Berlin oder Frankfurt sehr attraktiv. Nach erfolgreicher Etablierung werden oft weitere Geschäftsberiche wie Vertrieb und Marketing ausgebaut. Mit zunehmender Größe und steigender Mitarbeiterzahl können allerdings Standorte in den Ballungszentren zu teuer werden. Dann bietet sich ein Umzug an.

Dieser Trend ist auch bei kleinen und mittelständischen Privatunternehmen in China zu beobachten, denn nach dem WTO-Beitritt müssen und wollen sich viele dieser Firmen internationalisieren und sind dabei gezwungen, ins Ausland zu gehen.

Diese neuen Entwicklungen möchte Schleswig-Holstein für seine Ansiedlungspolitik nutzen. Die intensive Zusammenarbeit mit China und die gut funktionierende Repräsentanz in Hangzhou wirken jetzt auch in umgekehrter Richtung, stellt Helmut

Pambor von der Wirtschaftsförderung Schleswig-Holstein (WSH) fest.

In Schleswig-Holstein profitiert besonders Norderstedt mit seiner Lage unmittelbar an der Hamburger Stadtgrenze von dieser Entwicklung. Allein im Jahr 2002 siedelten sich sechs Unternehmen aus China dort neu an. Neben dem Argument der günstigen Ansiedlungskosten wirbt Norderstedt mit seiner Einbindung in die Hamburger Nahverkehrssysteme und guter Verkehrsinfrastruktur. Der Hamburger Flughafen ist von Norderstedts Stadtmitte aus schneller zu erreichen, als von Hamburgs Stadtzentrum.

Für das Jahr 2003 erwarte die städtische Entwicklungsgesellschaft Norderstedt (EGNO), die in enger Kooperation mit der WSH die Ansiedlung von Unternehmen initiiert, dass sich der Trend zur Neuansiedlungen weiter verstärke, sagt der bei der EGNO für Unternehmensansiedlungen zuständige Markus Kruse.

Anzeige

Die WSH wirbt für alle Standorte des Bundeslandes Unternehmen aus China an. Ein Beispiel für den Bereich Logistik ist die China Supply Network CSN, die in Neumünster ein Handels- und Logistikzentrum aufbaut. Dazu gründete CNS die Europe Supply Network GmbH (ESN).

Von Neumünster aus möchte das Unternehmen seine Waren in ganz Europa vertreiben. In den kommenden zwei Jahren soll das Handels- und Logistikzentrum auf einer Grundfläche von 10.000 Quadratmetern ausge-

Waren aus Deutschland vertrieben werden können. ESN könnte in diesem Zusammenhang Aufgaben wie Transport, Lagerung, technischen Service und Endmontage übernehmen.

Die in Schleswig-Holstein neu angesiedelten chinesischen Unternehmen kommen aus den Branchen Handel, Logistik und Medizintechnik. Das sind Bereiche, in denen auch die wirtschaftlichen Stärken dieses Bundeslands liegen und die bereits wichtige Bereiche der Kooperation mit China ausmachen.

Um den bevorstehenden Neuan-siedlungsboom aus China möglichst stark in Deutschlands Norden zu lenken, wollen Schleswig-Holstein und der Stadtstaat Hamburg zukünftig noch enger beim Standortmarketing zusammenarbeiten. In diese deutsche »Nordschiene« bringen beide ihre unterschiedlichen Stärken ein. Im April dieses Jahres sind in China gemeinsame Informationsveranstaltungen geplant. Damit lassen sich nicht nur die einzelnen Stärken bündeln, sondern auch die knappen Mittel effektiver und wirkungsvoller einsetzen.

Chinesische Unternehmen suchen häufig selbst aktiv nach geeigneten Standorten. Die Deutschlandvertretung der Stadt Ningbo aus Schleswig-Holsteins Partnerprovinz Zhejiang erhält seit dem WTO-Beitritt viele Anfragen chinesischer Unternehmen, die gegenwärtig Markt- und Investitionsbedingungen sondieren. Nicht wenige versprechen sich in Deutschland erfolgreiche Geschäfte und planen eine Niederlassung oder Zweigstelle. Hamburg und das Umland bieten dafür unterschiedliche Standortvorteile, die sich gut ergänzen. ■

baut werden. Ebenfalls geplant sind Ausstellungsräume, in denen Elektroartikel, Konsumgüter, Bekleidung und andere Exportwaren gezeigt werden sollen. Gleichzeitig sondiert ESN bereits Möglichkeiten, deutsche Produkte nach China zu exportieren. Das Mutterunternehmen unterhält in China ein Netz von Handels- und Logistikzentren, über die später auch

Die WSH unterstützt und betreut die Neugründungen. Wichtige Hilfen erhält sie dabei von ihrer Repräsentanz in Hangzhou, die in China über die Vorteile des Wirtschaftsstandortes Schleswig-Holstein informiert. Zurzeit laufen Verhandlungen mit weiteren chinesischen Unternehmen, die Interesse an einem Investitionsprojekt in Deutschland haben.



Daten und Fakten zu Standorten in China wie BIP-Entwicklung, Branchen, ausländische Investitionen und Förderpolitik für Investoren finden Sie im aktuellen Investitions- und Standortführer China: www.owc.de/investitionsfuehrer

Kontakt

Wirtschaftsförderung
Schleswig-Holstein GmbH, Kiel
Telefon 0431/5 93 39 - 32
www.wsh.de

Entwicklungsgesellschaft Norderstedt mbH, Norderstedt
Telefon 040/53 54 06 - 0
www.egno.de

Ning Shing (Germany) Trade Co. Ltd.,
Vertretung der Stadt Ningbo in Hamburg
Telefon 040/6 56 51 18
geng@ningshing.de

Investitionsführer China

auf CD-ROM zum Preis von € 98,-
• April 2002 •
Bestellungen bei ChinaContact
Fax 0049 (251) - 26 13 73
abo@owc.de

Roland Berger
Strategy Consultants
www.rolandberger.com

DEG
DEG - Deutsche Investitions- und
Entwicklungsgesellschaft mbH
www.deginvest.de

eyelabel
MULTIMEDIA CONSULTING + PRODUCTION
www.eyelabel.com

FERROSTAAL
www.ferrostaal.com

KOOPERATIONSPARTNER DES INVESTITIONS- UND STANDORTFÜHRERS