

Kriterien für die richtige Standortwahl

Für international tätige Produktions- und für Dienstleistungsunternehmen stellt die Standortwahl ein wichtiges Kriterium für den Unternehmenserfolg dar. Sie bestimmt maßgeblich die Qualität, die Geschwindigkeit und die Kosten, in denen Leistungen zukünftig erbracht werden können. In der Praxis ist die Auswahl eines geeigneten Standorts eine komplexe Projektaufgabe, die von Experten begleitet werden sollte.

Brownfield oder Greenfield

Bei der Umsetzung eines Lokalisierungsvorhabens kann zwischen Greenfield- und Brownfield-Standorten unterschieden werden. Dabei muss die grundsätzliche Frage beantwortet werden, ob ein bestehender Standort (Brownfield) zu einer neuen Organisation weiterentwickelt werden soll oder ob der neue Standort auf der grünen Wiese (Greenfield), unabhängig von der bisherigen Tätigkeit, erschlossen werden soll. Die nachfolgenden Kriterien geben einen Überblick über die wichtigsten Fragen.

Ein Greenfield-Standort ermöglicht hohe Flexibilität bei der Konzeption und Umsetzung des Bauvorhabens und garantiert so eine maximale Anpassung an die zukünftigen Bedürfnisse. Eventuelle zukünftige Erweiterungen können vorab einkalkuliert und bei Bedarf einfacher umgesetzt werden. Ein Neubau gestattet den Unternehmen zudem den Einsatz modernster Technologien und Ausstattungen und schützt so vor den Risiken veralteter Infrastrukturen. Demgegenüber stehen hohe Kosten, die in die Entwicklung, den Bau und die Inbetriebnahme der neuen Anlagen investiert werden müssen. Bürokratischer Aufwand wie die Beantragung von Baugenehmigungen sowie lange Bauzeiten können die Inbetriebnahme zusätzlich verzögern. Auch müssen bei Greenfield-Projekten oftmals regionale Vorgaben und Entwicklungspläne berücksichtigt werden.

Der große Vorteil der Brownfield-Strategie ist die Nutzung bereits bestehender Infrastrukturen. Durch den Verzicht auf Neubauten können die Investitionskosten erheblich reduziert

Greenfield

Vorteile

- Maximale Flexibilität
- Ausbau einer passgenauen, modernen Infrastruktur
- Flexible Erweiterungsmöglichkeiten

Herausforderungen

- Bürokratische Hürden
- Hohe Investitionskosten
- Unzureichende umliegende Infrastruktur
- Teilweise lange Bauzeiten
- Berücksichtigung ökologischer, ökonomischer und sozialer Anforderungen

Brownfield

- Reduzierte Investitionskosten
- Bereits vorhandene Infrastruktur
- Kürzere Bauzeiten

- Soziale Verantwortung bei der Umweltsanierung
- Risiko einer Reinvestition
- Mögliche hohe Sanierungskosten
- Nichterfüllung struktureller Anforderungen und Bauvorschriften älterer Gebäude
- Umbaueinschränkungen aufgrund von vorhandenen Entwicklungsplänen

werden. Gleichzeitig kann die Realisierung des Projekts in verhältnismäßig kurzer Zeit erfolgen. Als besonders günstig erweisen sich dabei Brownfield-Standorte, in denen die bestehende Infrastruktur bereits auf einen ähnlichen Produktionsprozess ausgelegt war. Die Praxis zeigt jedoch, dass vorhandene Einrichtungen trotz ähnlicher Produktionsausrichtung nur in seltensten Fällen auf die Bedürfnisse eines neuen Unternehmens übertragen werden können. Oft sind Nachbesserungen notwendig. Anfallende Umbauarbeiten können sich dann kostspieliger als ein kompletter Neubau erweisen. Ein weiteres Risiko – das bei bestehender Infrastruktur einkalkuliert werden sollte – ist die Nichteinhaltung von Bauvorschriften. Oftmals tritt dies bei älteren Bauten auf und führt zu zusätzlichen Sanierungskosten.

Greenfield und Brownfield sind zwei unterschiedliche Strategien, die stets in Abhängigkeit von den individuellen Zielen und Anforderungen des Unternehmens angewendet werden sollten. Mit der Implementierung eines Greenfield-Projekts verfügen die Unternehmen über die größtmögliche Flexibilität. Auch kann die Übernahme von Altlasten vermieden werden. Sofern die Anforderungen von Beginn an klar definiert sind, kann auch Brownfield mit den Vorteilen einer bereits vorhandenen Infrastruktur und den verkürzten Bauzeiten der richtige Ansatz sein. Durch den Einsatz einer professionellen Due-Diligence-Strategie können die Risiken von Brownfield-Projekten auf ein Minimum reduziert werden. Dies kann im Vergleich zu Greenfield zu einer erhöhten Wettbewerbsfähigkeit führen.

Modelle für Bau und Ansiedlung

Insofern die Wahl auf ein Greenfield-Projekt fällt, kann das Baumodell Build-to-Suit eine attraktive Lösung für Unternehmen darstellen. Die Strategie besteht darin, maßgeschneiderte Bauten nach strengen Kundenvorgaben und innerhalb eines vereinbarten Zeitraums zu errichten. Der Kunde garantiert im Gegenzug, die Gebäude unmittelbar nach Inbetriebnahme oder spätestens nach einem festgelegten Mietzeitraum zu erwerben. Dies führt oftmals zu einer Win-Win-Situation: Bauunternehmen arbeiten an einem Projekt mit Gewinngarantie, während der Kunde eine passgenaue risikominimierte Baulösung erhält.

Der Nachteil des Verfahrens ergibt sich bei einem möglichen Weiterverkauf der Bauten. Die plangenaue Ausstattung und Anpassung macht es in den meisten Fällen unmöglich, einen Abnehmer mit exakt gleichen Anforderungen zu finden. Aufgrund dessen sind es hauptsächlich große lokale und ausländische Unternehmen, die fest im Markt etabliert sind und über eine gute Kreditwürdigkeit verfügen, die von diesem Angebot Gebrauch machen. In Russland und den GUS-Staaten gewinnt dieser Ansatz zunehmend an Bedeutung.

Tim Comaia,

Managing Director/ Associate Partner, Drees & Sommer

Julia Riabtseva,

Senior Projektpartnerin, Drees & Sommer

Fit für das Russlandgeschäft

giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

- Marktinformationen aus erster Hand erhalten, um Chancen und Risiken besser einzuschätzen
- Potentielle Geschäftspartner vor Ort treffen
- Zugang zu Entscheidungsträgern aus der Wirtschaftsverwaltung
- Einblick in die russische Unternehmenspraxis und Geschäftskultur



Die russische Regierung und das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie laden Sie zur zweiwöchigen Fortbildung nach Russland ein.

Termine 2019

- 22.09. - 05.10.19: **Nishnij Nowgorod und Uljanowsk** (Automotive/Maschinenbau)
- 13.10. - 26.10.19: **Sankt Petersburg und Leningrader Gebiet** (Gesundheitswirtschaft in Verbindung mit der Fachmesse Gesundheitswirtschaft: www.medin.expoforum.ru)
- 20.10. - 02.11.19: **Nowosibirsk, Altai und Kemerowo** (Agrarwirtschaft in Verbindung mit der Fachmesse AgroExpoSiberia 2019: www.agroexposiberia.ru)

Weitere Informationen zum Programm:
www.managerprogramm.de/FFA

Kontakt

Andrea Éles, Projektkoordinatorin
Isolde Heinz, Projektleiterin

giz | Deutsche Gesellschaft für
Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH
Friedrich-Ebert-Allee 40
53113 Bonn

T +49 228 4460-1598, -1363
E andrea.eles@giz.de
I www.managerprogramm.de