



Welche Chancen ergeben sich für kunststoffverarbeitende Betriebe im Industriepark? Diese und weitere Fragen diskutierte die Redaktion mit Parkbetreibern und einem Investor.

## IN GUTER NACHBARSCHAFT

**HEIDELBERGER EXPERTENGESPRÄCH: WERTSCHÖPFUNGSKETTEN IN INDUSTRIEPARKS ERWEITERN** Viele Chemie- und Industrieparks haben sich in den vergangenen Jahren ein klares Profil und mancherorts auch einen thematischen Fokus zu eigen gemacht. So gibt es Technologie- und Biotech-Parks, doch Kunststoffverarbeiter findet man bislang noch selten auf gleichem Terrain wie ihre Rohstofflieferanten. Geht es nach den Parkbetreibern wird sich das in Zukunft ändern. Sie sind dabei, die Wertschöpfungskette an ihren Standorten auch downstream zu verlängern. Welche Chancen ergeben sich für kunststoffverarbeitende Betriebe und was ist bei der Ansiedlung zu beachten? Diese und weitere Fragen diskutierten die Redaktionen der Fachmagazine Chemie Technik und Plastikverarbeiter mit Parkbetreibern und einem Investor.

**D**ie Ansiedlung von Unternehmen in einem Chemie- oder Industriepark führt im Idealfall zu einer Win/Win-Situation für alle Beteiligten. Rohstoffe und Zwischenprodukte werden von Firmen direkt am Standort bezogen, im Idealfall sind auch Abnehmer für die eigenen Produkte vor Ort, und während sich die Unternehmen voll und ganz auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren, werden ihnen periphere Aufgaben wie die Bereitstellung der notwendigen Infrastruktur vom Parkbetreiber abgenommen. Vergleichbar einem Verbundstandort der Großchemie, nur dass voneinander unabhängige Unternehmen das Netzwerk entlang der Wertschöpfungskette eines Produkts knüpfen.

Transportwege und -kosten einsparen lautet ein wesentliches Argument, das für die Ansiedlung in einem Industrie- oder Chemiepark spricht. „Die Wahl fiel aus logistischen Gründen“, sagt Hans

### ERHÖHTE MARKTCHANCEN

#### Fertigung im Industriepark

Bislang sind Kunststoffverarbeiter in Industrie- und Chemieparks selten anzutreffen, doch das könnte sich in Zukunft ändern. Parkbetreiber bemühen sich, die Wertschöpfungskette an den Standorten zu verlängern. Maßgeschneiderte Lösungen für Fertigungsbetriebe werden bisher allerdings selten angeboten. So müssen Kunststoffverarbeiter im einzelnen abwägen, ob ihnen der Produktionsverbund eines Industrieparks Vorteile bringt. Wenn ja, lohnt es sich bei der Standortauswahl auch regionale Aspekte in die Entscheidungsfindung einzubeziehen. Durch die staatlichen Fördermaßnahmen kann ein Standort in den neuen Bundesländern langfristig günstiger sein als eine Produktionsverlagerung ins Ausland.

Wörthwein, Geschäftsführer von Febra-Kunststoffe. Am Standort der BASF Schwarzheide produziert der Automobilzulieferer unter anderem Sonnenblenden. „Wir verarbeiten den von der BASF produzierten Kunststoff EPP, der ein sehr hohes Transportvolumen hat“, so Wörthwein. EPP (Neopolen P) ist ein Polypropylen-Schaumstoff aus expandierten, vorwiegend geschlossenzelligen Partikeln. Statt diese in LKW zu verladen und quer durch Deutschland zu transportieren, kommen sie in Schwarzheide über ein internes Logistikkonzept direkt ins Febra-Werk. Verantwortlich für die dafür eingesetzten Wechselpritschen ist die BASF als Standortbetreiber.

#### Logistikkosten einsparen

Hätten die Industrieparkbetreiber einen Wunsch frei, dann würde dieser an fast allen Orten gleich lauten: „Wir wollen Investoren mit einem hohen Infrastruktur-



**„Bei langfristig denkenden Investoren und einer Vollkostenrechnung kann der Standort Deutschland durchaus überzeugen.“**

Peter Weschle, Rhodia Industriepark



**„Ein Betreiber muss seinen Kunden Komplexität abnehmen.“**

Markus Schwerzmann, Standortbetreiber Pharmaserv



**„An Standorten, die staatlich gefördert werden, wird bislang viel zu wenig in der zweiten und dritten Ebene der nachgelagerten Produktionsschritte weitergedacht.“**

Hans Wörthwein, Febra-Kunststoffe

**Chemie-/Industrieparkbetreiber**

- Christoph Broßmer, Marketingleiter, Industriepark Wolfgang
- Bernd von der Linden, Geschäftsführer der Standortinitiative ChemCologne
- Dr. Michael Molter, Geschäftsführer des Industrieparks Griesheim
- Silke Pradel, Ansiedlungs- und Vermarktungsmanagement, BASF Schwarzheide
- Frank Schulz, Projektleiter, ChemSite-Initiative
- Markus Schwerzmann, Gesellschafter des Standortbetreibers Pharmaserv
- Peter Weschle, Rhodia Industriepark
- Alf Wilkens, Leiter des Industrieparks Walsrode

**Verarbeiter im Industriepark**

- Hans Wörthwein, Geschäftsführer von Febra-Kunststoffe

**Redaktion**

- Thomas Röhl, Chemie Technik
- Armin Scheuermann, Chemie Technik
- Susanne Zinckgraf, Plastikverarbeiter

bedarf“, fasst es Alf Wilkens, Leiter des Industrieparks Walsrode, für die zum Expertengespräch gereisten Parkbetreiber zusammen. Infrastruktur ist das Kerngeschäft der Betreibergesellschaft eines Industrieparks, und die Auslastung der an einem Standort angebotenen Leistungen hat einen wichtigen Skaleneffekt: Je mehr Firmen diese in einem Industriepark in Anspruch nehmen, desto niedriger sind die Kosten für jeden Einzelnen.

Außer dem Bereitstellen und der Pflege des Straßen-, Schienen- und Rohrleitungsnetzes am Standort, gehören in der Regel weitere Dienstleistungen zum Portfolio des Parkbetreibers. So stellt dieser zum Beispiel die Werksfeuerwehr und kümmert sich um Formalitäten, wie das Einholen von Genehmigungen für den Umgang mit am Standort hergestellten und verarbeiteten Chemikalien. Leistungen, die zwar für die Chemiebetriebe am Standort, nicht aber unbedingt auch für Kunststoffverarbeiter wichtig sind. „Wir waren erst einmal erschrocken, wie groß das Angebot an Infrastrukturleistungen ist und was von uns alles abgenommen werden soll“, berichtet Wörthwein: „Das kann ein Hemmschuh sein. Wir machen uns schon Gedanken darüber, wie die Abgabe für eine von uns nicht benötigte Werksfeuerwehr gegenüber anderen Standorten zu rechnen ist.“

Die Möglichkeit einzelne Leistungen aus dem Gesamtportfolio auszuwählen, wird nicht in jedem Park angeboten. Auch die an der Diskussion teilnehmenden Experten sind sich über die Bedeutung der Services und die Tiefe des Leistungsangebots eines Industrieparkbetrei-



**„Die Pflege der Bestandskunden ist noch wichtiger als die Suche nach neuen Ansiedlern.“**

Christoph Broßmer, Industriepark Wolfgang



**„Wer drin ist, muss ein Basispaket abnehmen.“**

Dr. Michael Molter, Industriepark Griesheim



**„Die Dreier-Beziehung zwischen Standortbetreiber, Produzent und Abnehmer ist entscheidend.“**

Bernd von der Linden, ChemCologne

bers uneins. „Ich bin Anhänger eines integralen Konzepts: Ein Betreiber muss seinen Kunden Komplexität abnehmen“, vertritt beispielsweise Markus Schwerzmann, Gesellschafter des Standortbetreibers Pharmaserv, der in Marburg den Standort Behringwerke betreibt, die Philosophie, möglichst viel Service aus einer Hand anzubieten. „Wer drin ist, muss ein festgelegtes Basispaket abnehmen“, sagt Dr. Michael Molter, Geschäftsführer des Industrieparks Griesheim: „Bei den so genannte B-Leistungen entscheidet der Kunde, ob er sie in Anspruch nehmen möchte.“ Ein erster Schritt, zumindest für Kostentransparenz zu sorgen, ist die Trennung von

technischen Services und Infrastrukturleistungen, wie sie zum Beispiel in Griesheim, Höchst und neu im Bayer Chemiepark vollzogen wird. „Man muss an den Standort gebundene und ungebundene Leistungen unterscheiden“, so Wilkens.

Für ansiedlungswillige Kunststoffverarbeiter macht es durchaus Sinn, mit verschiedenen Standortbetreibern Verhandlungen aufzunehmen und Kosten und Nutzen genau abzuwägen. „Wir müssen die Vorteile und Alleinstellungsmerkmale sehr gezielt herausarbeiten“, ist sich Frank Schulz, Projektleiter der ChemSite-Initiative, die unter anderem über das Polymernetzwerk die Clusterbildung im Ruhrgebiet vorantreibt, sicher: „Auf Dauer wird es nicht ausreichen, eine Superinfrastruktur anzubieten.“ Damit sich in Zukunft noch mehr kleine und mittelständische Verarbeiter in Chemie- und Industrieparks ansiedeln, sind maßgeschneiderte Konzepte gefragt.

### Maßgeschneiderte Servicepakete gefordert

„Wir brauchen Argumente, was unseren Standort so besonders macht“, sagt auch Silke Pradel, Ansiedlungs- und Vermarktungsmanagement bei der BASF Schwarzheide. Ein Top-Argument für die Chemie- und Industrieparks in Ostdeutschland sind die staatlichen Fördermittel. „Das rechnet sich selbst gegenüber Steuergeschenken, die man im Ausland über die Jahre erhalten würde“, sagt Hans Wörthwein.

Verschiedene Standorte auch außerhalb Deutschlands nahm man bei Febra unter die Lupe, bevor die Entscheidung

für Schwarzheide fiel. Auch noch aus heutiger Sicht die richtige Wahl: „An Standorten, die staatlich gefördert werden, wird aus meiner Sicht bislang viel zu wenig in der zweiten und dritten Ebene der nachgelagerten Produktionsschritte weitergedacht“, so Wörthwein.

Er selbst setzt sich aktiv für die Ansiedlung weiterer Investoren aus der kunststoffverarbeitenden Branche in Schwarzheide ein. Gemeinsam mit der EPP-Vertriebseinheit der BASF in Ludwigshafen konnte er einen Kunstrasenhersteller für den Standort gewinnen. Dieser bezieht EPP-Platten von Febra und verlängert damit die Wertschöpfungskette noch ein Stückchen weiter. Zum zweiten konnte Wörthwein einen Tier-1-Lieferanten von der Region überzeugen. Dieser stornierte seine in Osteuropa bereits reservierten Flächen und investierte stattdessen 30 Mio. Euro in Brandenburg. „Bei langfristig denkenden Investoren und einer Vollkostenrechnung kann der Standort Deutschland durchaus überzeugen“, weiß auch Peter Weschle vom Rhodia Industriepark in Freiburg. Und das nicht nur wegen der Fördermittel. „Das geistige Eigentum wird im Industriepark hierzulande besonders geschützt“, bringt Christoph Broßmer, Marketingleiter des Industrieparks Wolfgang, ein weiteres Argument ein: „Für manchen Hersteller ein Argument, nicht nach Osteuropa oder China zu gehen.“

Dass neue Investoren als Multiplikator wirken, ist generell die Hoffnung der Parkbetreiber. Ob es in Zukunft Parks mit einem klaren Fokus auf die Kunststoffverarbeitung geben wird, ist dennoch

## DOWNLOAD

### Links und weitere Infos zum Thema

- Zur Fakuma berichtete der Plastverarbeiter über Industrieparks in Nordrhein-Westfalen. Download unter Stichwortsuche „Chemsite“. [www.plastverarbeiter.de](http://www.plastverarbeiter.de)
- Das Magazin Chemie Technik widmet dem Thema Industrieparks eine Artikelserie. Kostenfreier Download einzelner Beiträge unter Stichwort „Chemiepark“. [www.chemietechnik.de](http://www.chemietechnik.de)
- Ein weiterer Beitrag zum Expertengespräch ist im Kompendium Industrieparks (englische Ausgabe) des Fachmagazins Chemie Technik erschienen. Dieses umfasst außerdem zahlreiche Standortprofile. Es kann für 24 Euro über den Verlag bezogen werden. [petra.hausner@huethig.de](mailto:petra.hausner@huethig.de)



**„Wir suchen Investoren mit einem hohen Infrastrukturbedarf.“**

Alf Wilkens, Industriepark Walsrode



**„Wir brauchen Argumente, was unseren Standort so besonders macht.“**

Silke Pradel, BASF Schwarzheide



**„Auf Dauer wird es nicht ausreichen, eine Superinfrastruktur anzubieten.“**

Frank Schulz, ChemSite

fraglich. „In unserer Branche dominiert der Wettbewerbsfaktor“, weiß Hans Wörthwein: „Wenn der schon da ist, kann ich nicht auch hin“, heißt es. Verarbeiter ein und desselben Rohstoffs passen nur dann zusammen, wenn es sich jeweils um spezielle Produkte handelt.“

#### **Ostdeutschland mit Standortvorteil**

Die Parkbetreiber selbst haben auf die strategischen Entscheidungen der Produzenten meist nur begrenzte Einflussmöglichkeit. „Das ist immer eine Dreier-Beziehung zwischen Standortbetreiber, Produzent und Abnehmer“, verdeutlicht Bernd von der Linden, Geschäftsführer

der Standortinitiative ChemCologne. Die Konstellation, dass der Standortbetreiber wie im Falle der BASF Schwarzheide selbst auch produziert, ist die Ausnahme. Gut geknüpfte Netzwerke und Beziehungen zu den wichtigsten Produzenten am Standort sind für die Parkbetreiber deshalb wesentlich. Überhaupt gehört die Pflege der Bestandskunden für sie zum Kerngeschäft: „Das ist noch wichtiger als die Suche nach neuen Ansiedlern“, ist sich Christoph Broßmer sicher, und Frank Schulz ergänzt: „Wenn ein Bestandskunde seine Produktion erweitert, strahlt das als positives Signal in die ganze Region aus.“

**Fazit:** Der Aufbau und die Ansiedlung von kompletten Wertschöpfungsketten fällt den Standortbetreibern aktuell noch schwer. Zum einen sind die Einflussmöglichkeiten für Betreiber, die nicht selbst produzieren, begrenzt. Zum anderen zögern einige Parkbetreiber, kostengünstige Dienstleistungspakete speziell für verarbeitende Betriebe zu schnüren. Doch der Markt ist in Bewegung und das Beispiel des Automobilzulieferers Febra zeigt, dass es außer den reinen Servicekosten weitere Aspekte gibt, die für eine Ansiedlung in einem Produktionsverbund sprechen.

Armin Scheuermann, Susanne Zinckgraf ■