

[Wirtschaft & Politik]

Im Westen des Ostens

Westpolen lockt deutsche Investoren/ Standortwahl entscheidend

Von Hanno Stöcker

Polen ist als Investitionsstandort gefragter denn je. Erst im Februar 2008 wurde die Laufzeit der 14 Sonderwirtschaftszonen in Polen generell um drei Jahre bis längstens 2020 verlängert. Zudem werden dort mehr Erweiterungsflächen geplant als je zuvor. Auch die Zufriedenheit der ausländischen Investoren ist groß: Nach einer Studie von PricewaterhouseCoopers sehen 85 Prozent der Befragten ihre Entscheidung, in Polen tätig zu werden, positiv, zwei Drittel der Unternehmen planen zukünftig Erweiterungen. Bei der Standortwahl favorisieren deutsche Unternehmen nach wie vor die Regionen Wrocław/Dołny Śląsk und Poznań. Dort stammt die Mehrheit der ausländischen Investitionen aus Deutschland.

Doch auch in den westpolnischen Regionen stoßen Investoren bei der Personalsuche inzwischen an Grenzen. Denn die Rahmenbedingungen haben sich in den Jahren seit dem EU-Beitritt 2004 verändert. Grundsätzlich gibt es in Westpolen ein ausreichendes Mitarbeiterpotenzial. Denn trotz gesunkener Arbeitslosigkeit liegt die Arbeitslosenquote in den drei westpolnischen Wojewodschaften Zachodnie Pomorze (Westpolen), Lubuskie und Dołny Śląsk (Niederschlesien) mit zehn bis 15 Prozent noch höher als im polnischen Durchschnitt. Es gibt jedoch regional erhebliche Unterschiede. In vielen ländlichen Regionen etwa sind Mitarbeiterinnen mittlerer Qualifikation in großer Zahl zu niedrigen Löhnen verfügbar.

Fachkräfte aber sind auch in Polen mittlerweile ein gesuchtes Gut – der „War for talents“ ist in vollem Gange. Wer sich als Investor etwa für Wrocław entscheidet sollte sich darüber klar

* Der Autor
Dr. Hanno Stöcker ist Geschäftsführer der Beratungsfirma Astore GmbH in Hamburg.



sein, dass die Suche nach „200 Mechatronikern, davon die Hälfte deutschsprachend, für 800 Euro Monatslohn“ chancenlos bleiben wird. Seit dem EU-Beitritt 2004 sind über eine Million junge polnische Fachkräfte überwiegend auf die Britischen Inseln ausgewandert. Viele von ihnen kommen zwar zurück nach Polen – qualifiziert und englischsprachend, jedoch auch mit entsprechenden Gehaltsvorstellungen.

Chancen in der Provinz

Bei der Standortwahl wird von vielen Investoren noch immer übersehen, dass gerade abseits der Ballungszentren ausgezeichnete Möglichkeiten für Firmenansiedlungen bestehen. Gerade aus deutscher Sicht sprechen dabei handfeste Gründe für Westpolen. Die Nähe zu Deutschland (und dem dortigen Autobahnnetz) ist für viele Investoren ein wichtiger Faktor. Wer etwa deutsche Halbfabrikate bei Warschau verarbeitet und nach Westeuropa exportiert, nimmt für jeden Lkw über 1.000 polnische Transportkilometer in Kauf, davon noch immer zu wenige auf Autobahnen. Findet die Fertigung

unmittelbar an Oder und Neiße statt, entfällt diese Transportleistung. Europaweit ist tendenziell mit steigenden Logistikkosten zu rechnen – vor allem im Ost-West-Verkehr.

Die ländlichen Arbeitsmärkte sind zumeist nicht so überhitzt wie in den Großstädten. Nur wenige Polen können täglich 50 Kilometer und mehr pendeln. Denn verglichen mit Deutschland ist das Autofahren in Polen bei ähnlichen Kosten wegen der niedrigeren Löhne relativ erheblich teurer. Zudem ist der öffentliche Nahverkehr über Land zumeist keine wirkliche Alternative.

Darüber hinaus ist die Betreuung durch die lokale Verwaltung in kleineren Städten oft besser als in Ballungsräumen. Die Erfahrung zeigt, dass etwa der Bürgermeister einer etwas abgelegenen Kleinstadt mit bisher erst zwei Investoren mehr für einen dritten Investor tut als die Wirtschaftsabteilung einer Großstadt mit einem fast ausgebuchten Gewerbegebiet direkt an der Autobahn. Überdies sind Bürgermeister kleinerer Kommunen ausgezeichnet vernetzt – viele Fragen lassen sich so auf dem kleinen Dienstweg lösen. Insgesamt locken

Fotos: OWC/Himmighoffen, M. Quast, WerftsSzczecin, Karte: OWC



in Westpolen nicht nur kleinere Städte, sondern auch unterschätzte Gebiete. Ein interessantes Phänomen ist etwa die 400.000-Einwohner-Stadt *Szczecin*. Trotz aus deutscher Sicht prädestinierter Lage und Anbindung hat sich die Stadt verglichen mit Poznań oder Wrocław nur schleppend entwickelt. Hierzu beigetragen hat eine Lokalpolitik, die eher auf Abschottung denn auf Öffnung zielte. Dies hat sich inzwischen geändert.

Die Personalkosten unterscheiden sich regional und liegen in Westpolen trotz der Nähe zu Deutschland unter denen etwa in Warschau oder Poznań. In Lubuskie z.B. sind die Lohnkosten unter 16 Wojewodschaften die drittniedrigsten. Allerdings ist die Region sehr dünn besiedelt. Statistisch betrachtet stößt die Suche nach qualifizierten (und dennoch günstigen) Arbeitskräften in der Provinz zwar rascher an Grenzen. Doch wo die gefragten Qualifikationen fehlen, sind polnische Arbeitsämter – insbesondere in einigen kleineren Städten Westpolens – in Kooperation mit Investoren erfolgreich bemüht, bedarfsgerechte Schulungen umzusetzen. Während die neuen Produktionshallen entstehen, werden so künftige Mitarbeiter exakt nach Vorgaben der Investoren ausgebildet und stehen mit Fertigungsbeginn zur Verfügung.

Engpass Personal

Wichtiger als die aktuellen Kostenvorteile jedoch ist die Nachhaltigkeit der Investitionsentscheidung. So lässt sich das Thema Personal nicht länger auf die Fragen „Auswahl“ und „Bezahlung“ reduzieren. Höhere Bedeutung kommt inzwischen längerfristig angelegten Faktoren wie der Mitarbeiterbindung und -führung zu. Denn die Abwanderung von Wissensträgern und Schlüsselpersonen stellt bereits jetzt ein ernstes Problem für manche Investoren dar. Dennoch: Liegt nicht eine deutliche Unterbezahlung vor, sind die Chancen gut, eigene Potenzialträger mit geschickten Maßnahmen gegen Abwerbeversuche von Headhuntern und Mitbewerbern zu immunisieren. Schon deswegen sollten Investoren ihre wichtigsten Know-how-Träger pflegen und auch die interkulturellen Unterschiede zwischen Deutschen und Polen verinnerlichen. Allein dadurch lassen sich viele Missverständnisse vermeiden, die den Arbeitsalltag so belasten können, dass es letztlich – und aus Sicht deutscher Investoren oft überraschend – zu Kündigungen kommt. Nur mit einer motivierten und stabilen Belegschaft aber lassen sich die Personalkostenvorteile optimal heben, die z.B. bei einem

Kfz-Zulieferer mit 200 Mitarbeitern im Zehnjahreszeitraum über 60 Millionen Euro ausmachen können.

Erfolgsfaktor Standortwahl

Unter Sonderwirtschaftszonen (SWZ) versteht man in Polen profitorientierte Unternehmen in öffentlicher Trägerschaft, die Grundstücke aufkaufen und sie nach Erschließung an Investoren weiterveräußern. Bis 2020 fallen dafür jährliche Abgaben an, dafür können Investoren in einer SWZ Steuervorteile geltend machen. In Westpolen existieren vor allem vier SWZ:

Hellmann East Europe ist ab sofort für Sie da!

hellmann
East Europe

per LKW, Bahn, See oder Luft
Projekte*Spezialtransporte*
Sammelgut*Multimodal*

Tel +49 (0) 6109 50241 0
info-east@de.hellmann.net

... LV, LT, EE, PL, BY, UA, RU, KZ, ...

REMONDIS®



„Wir liefern Wasser, Rohstoffe und Energie. Für heute und morgen.“

> Wasser- und Kreislaufwirtschaft

REMONDIS ist zuverlässiger Dienstleister für die Versorgung mit Wasser, Rohstoffen und Produkten sowie für die Entsorgung von Abwasser und Reststoffen. Die dafür nötige Infrastruktur wächst bei uns mit den Anforderungen. Unsere Infrastruktur umfasst flächendeckende Logistiknetzwerke, modernste Sortier-, Behandlungs-, Aufbereitungs-, Verwertungs- und Produktionsanlagen sowie verschiedene Vertriebs- und Versorgungskanäle für Wasser, Rohstoffe und Produkte. Kreativ neue Märkte zu öffnen ist für uns eine Selbstverständlichkeit: Auch in Ost- und Mitteleuropa bauen wir unsere Aktivitäten kontinuierlich aus.

Sie möchten mehr wissen?
Dann rufen Sie an oder
mailen Sie uns.

REMONDIS AG & Co. KG, Brunnenstr. 138, 44536 Lünen,
Deutschland, Telefon: +49 2306 106-515, Telefax: -530,
info@remondis.com, www.remondis.com





- Kostrzyn-Słubice (KSSSE) mit über 20 Gewerbeparks in Lubuskie und Zachodnie Pomorze
- Legnica (LSSE) unmittelbar an der Autobahn Cottbus-Wrocław
- Wałbrzych (WSSE) südwestlich von Wrocław
- Kamina Góra (KSSEMP) vorwiegend für KMU an der Grenze zu Sachsen.

Zahlreiche Tochtergesellschaften deutscher Investoren prägen das Bild westpolnischer SWZ. Neben Konzernen wie Volkswagen nutzen vor allem mittelständische Unternehmen unterschiedlicher Branchen ihre Chancen, u.a. Viessmann, Nord (Zahnradwerke), JOST (Lkw-Kupplungen), Brinkhaus (Textilien), Könecke (Lebensmittel), Voit oder Voss Automotive.

Nahezu alle SWZ Westpolens bieten gute Möglichkeiten. Personalverfügbarkeit und -kosten hängen auch vom einzelnen Standort ab. Mitentschei-

Sonderwirtschaftszonen

Hohe Anziehungskraft

Die 14 polnischen Sonderwirtschaftszonen (SWZ) haben 2007 nach Angaben des polnischen Wirtschaftsministeriums Investitionen im Wert von gut drei Milliarden Euro angelockt. Dadurch wurden 35.000 Stellen geschaffen. Insgesamt sind bisher umgerechnet rund 14,5 Milliarden Euro in diese Zonen geflossen und dadurch 181.000 Jobs entstanden.

Quelle: TWG

dend sind die konkreten Bedürfnisse der Investoren und der regionale Branchenmix des gewählten Gewerbeparks. Bei der Errichtung einer neuen Produktionsstätte ist kaum eine Entscheidung so erfolgsrelevant wie die für den konkreten Standort. Gleichzeitig ist jedoch kaum eine Entscheidung so häufig von Zufällen geprägt wie diese – auch weil sie am Anfang einer Investition steht und das Wissen über das künftige Investitionsland noch niedrig ist. So mancher Investor hat in jüngster Zeit in Polen schon Millionen verbaut und fragt sich nun, wo er die notwendigen Fachkräfte herbekommt, die er schon 100 Kilometer entfernt leichter finden würde. Investoren sollten daher die Standortalternativen genau prüfen.

KONTAKT

Astare GmbH, Hamburg
Tel.: 040/ 413 05 66 - 13
h.stoecker@astare.de
www.astare.de



Ostbrandenburg setzt auf Solarenergie. Im Bild: Conergy-Werk in Frankfurt/Oder

Investitionsstandort Ostbrandenburg

„Das Beste aus zwei Welten“

Unmittelbar an der Grenze zum vermeintlichen „Investorenparadies“ Polen mit seinen billigen Arbeitskräften, niedrigen Steuern und Sonderwirtschaftszonen liegt die Region Ostbrandenburg. Das für die Ansiedlung zuständige Investor Center Ostbrandenburg setzt auf die eigenen Stärken und die industrielle Tradition der Oderregion und sucht verstärkt die Kooperation mit den Nachbarn jenseits der Oder.

Von seinem Fenster aus kann Martin Wilke, Geschäftsführer des Investor Centers Ostbrandenburg (ICOB) die Autobahn A12 sehen, die Berlin – wenn auch lückenhaft – mit Warschau verbindet. Die geografische Lage an der Schnittstelle zwischen West und Ost und die gut ausgebaute Infrastruktur gehören zu den Pfunden, mit denen die Oderregion mit den Wachstumskernen Frankfurt/Oder und Eisenhüttenstadt wuchert: „Wir sitzen strategisch günstig am Korridor 2 (Paris-Warschau)“, sagt Wilke. Der Logistiksektor ist dann auch eine der Schwerpunktbereiche, auf die das ICOB setzt. Seit April 2005 verbindet das Güterverkehrszentrum ETTC in Frankfurt/O. die deutschen Überseehäfen Hamburg und Bremerhaven mit dem polnischen Hinterland. In dem KV-Terminal werden für Polen bestimmte Container dann per Zug Richtung Südpolen oder per Lkw in Polens Westen gebracht. Dank der großen Nachfrage steht nun die Erweiterung der Anlage an, die deren Kapazität bis Herbst 2009 auf 36 Containerzüge verdoppeln soll.

Zentrum der Solarenergie

Neben der geografischen Lage setzen die Brandenburger auf die industrielle Tradition der Region etwa im Bereich der Mikroelektronik und der Metallverarbeitung. So hat sich Frankfurt in den letzten Jahren zu einem Zentrum der Solarenergie entwickelt: Mit First Solar, Conergy und Odersun haben sich hier bereits drei Solarenergieunternehmen angesiedelt. Rund 400 Millionen Euro hat die Solarin-

dustrie in der Region bereits investiert. Im Dienstleistungsbereich haben sich vor allem Call Center in der Grenzregion angesiedelt, die neben dem Arbeitskräftepotenzial auch den Zugang zu polnischsprachigem Personal bietet – dank der Nähe zur Grenze und der Möglichkeit, polnische Arbeitskräfte einzusetzen. Insgesamt wurden seit 2006 rund 1,5 Milliarden Euro in der Region investiert. Dabei können Investoren in der Ziel-1-Region Brandenburg Investitions- und Lohnkostenzuschüsse sowie Unterstützung bei F&E-Ausgaben erhalten.

Kooperation mit Polen

Wilke sieht die Wettbewerbssituation mit dem nahen polnischen Westen denn auch gelassen: „Wir leben im Wettbewerb mit Polen im positiven Sinne“, sagt Wilke. Das bedeutet für ihn vor allem, auf die eigenen Stärken zu setzen. Das ICOB versucht zudem, die Kooperation mit Polen zu verstärken, denn in der gemeinsamen Vermarktung der Grenzregion sieht Wilke Vorteile für beide Seiten: „Wir können unsere Standortvorteile gemeinsam einsetzen, z.B. die Zweisprachigkeit und den Zugang zum deutschen und polnischen Markt.“ Immerhin ist die Kommune Słubice einer der Gesellschafter des ICOB. Derzeit läuft die grenzübergreifende Vermarktung von Gewerbegebieten an. Dazu soll ein gemeinsames Team aus deutschen und polnischen Mitarbeitern gebildet werden, berichtet Stephan Lubomierski vom ICOB, das den Interessenten „das Beste aus zwei Welten zeigt“. *ch*

Foto: Conergy AG

