

Bothnian Green Logistic Corridor

Untersuchung von Netzwerkpotenzialen zwischen Logistikakteuren aus Nordskandinavien und Mecklenburg-Vorpommern

Präsentation der Untersuchungsergebnisse

Rostock, 23. Mai 2013



Agenda

- 
- 1. Aufgabenstellung und Zeitplan**
 2. Identifizierung relevanter Zielgruppen und Güterströme
 3. Untersuchung der Interessen der Logistikakteure
 4. Mögliche Lösungswege

Projekt Bothnian Green Logistic Corridor

- Zielstellung:
 - Infrastrukturelle Schwachstellen zwischen ressourcenreichem Skandinavien und Wirtschaftsmärkten in Mitteleuropa aufzeigen, einen Ausblick auf zukünftige Transportbedarfe ermöglichen sowie derzeitige und zukünftig mögliche Engpässe benennen
 - Entwicklung einer Strategie mit Vorschlägen für nachhaltige Verkehrslösungen
 - Steigerung des Anteils umweltfreundlicher Güterverkehre
- Teilfinanziert vom EU Ostseeprogramm 2007-2013
 - Budget: 4.804.000 Euro
- 29 Projektpartner aus Schweden, Finnland, Norwegen, Deutschland und Polen
 - 60 weitere assoziierte Partner aus der Wirtschaft
 - Enge Kooperation zwischen Behörden, Infrastruktureigentümern, Planern, Logistikdienstleistern, Spediteuren, Verladern und der Industrie
- Ursprung des Projekts:
 - Langjährige Zusammenarbeit zwischen Schweden und Finnland zur Verbesserung der Voraussetzungen für den Transport von Rohstoffen etc. aus Nordskandinavien nach Mitteleuropa



Aufgabenstellung

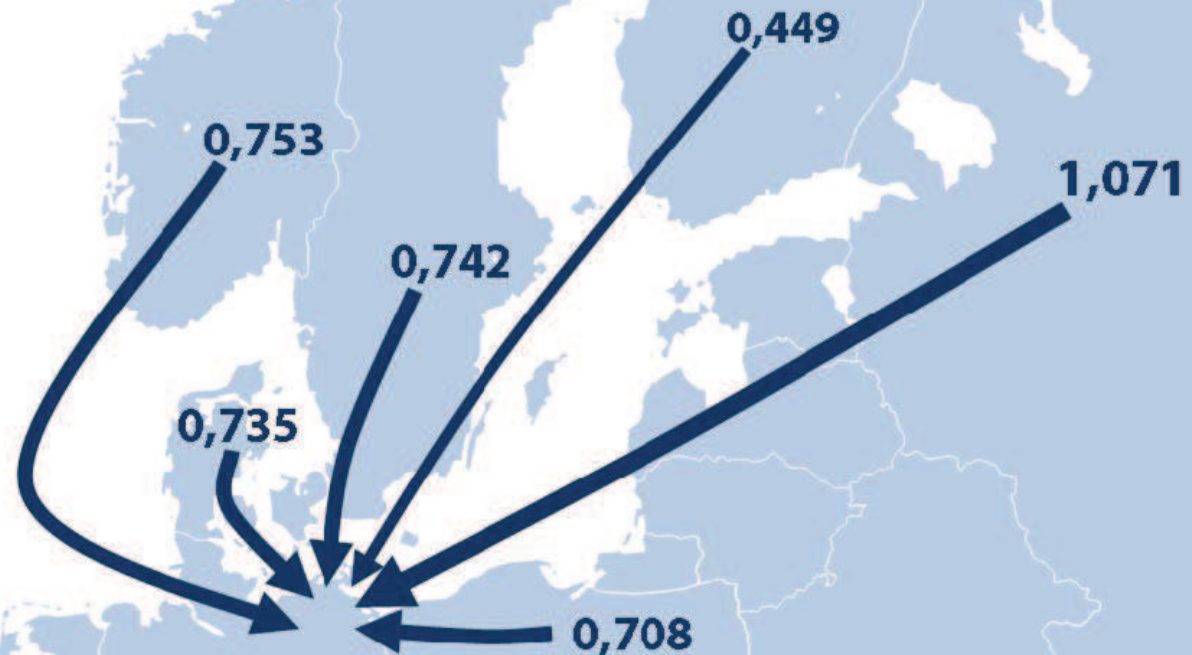
- 
1. Identifizierung relevanter Güterströme und potenzieller Zielgruppen
 - Fokussierung liegt auf Akteuren aus Mecklenburg-Vorpommern
 - Basis:
 - Studie über Güterströme und Verkehrsnachfrage (bereitgestellt durch das Ministerium)
 - Aktuelle Daten des Güterverkehrs
 2. Identifizierung spezieller Interessen der Akteure aus dem Untersuchungsraum
 - Nutzung unseres Netzwerkes zu transportaffinen Unternehmen
 - Organisation eines „Skandinavischen Abends“
 - Organisation und Durchführung einer Befragung
 - Persönlich oder telefonisch
 - Umfang: ca. 200 Unternehmen, Organisationen und Behörden
 - Betrachtung früherer Studien
 3. Beschreibung der Ausgangssituation
 - Detaillierte Dokumentation für Mecklenburg-Vorpommern
 - Aufschlüsselung der speziellen Interessen der Zielgruppen
 - Darstellung bestehender und möglicher Geschäftskontakte

Agenda

- 
1. Aufgabenstellung und Zeitplan
 - 2. Identifizierung relevanter Zielgruppen und Güterströme**
 3. Untersuchung der Interessen der Logistikakteure
 4. Mögliche Lösungswege

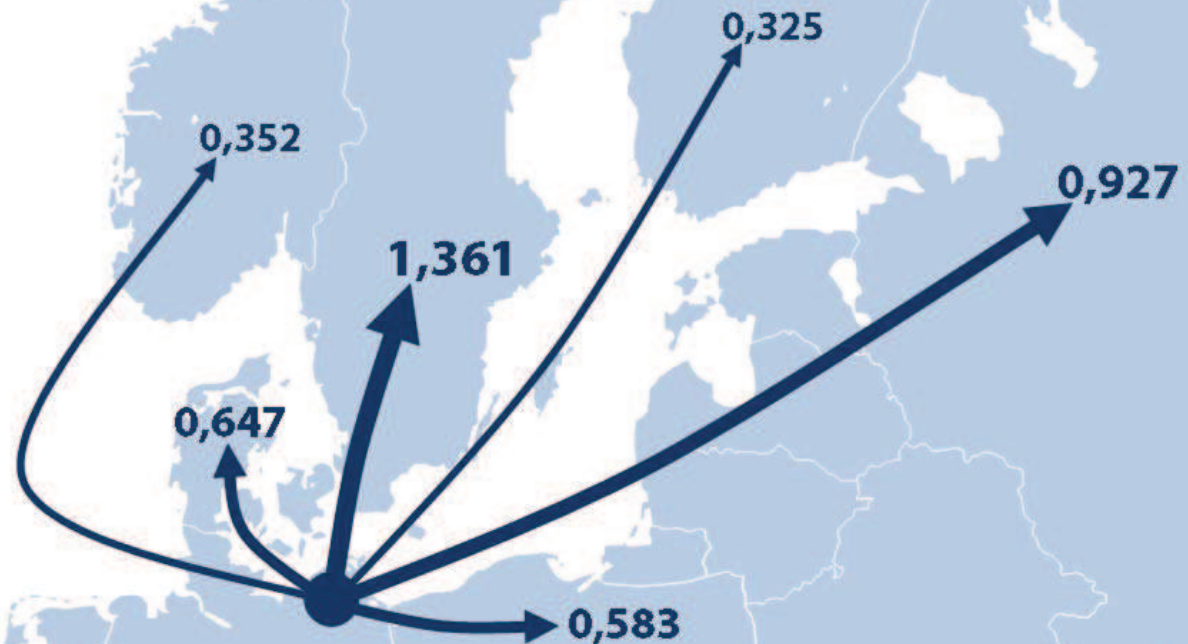
2. Identifizierung relevanter Zielgruppen und Güterströme

Einfuhr in Mio. t



2. Identifizierung relevanter Zielgruppen und Güterströme

Ausfuhr in Mio. t



Agenda

- 
1. Aufgabenstellung und Zeitplan
 2. Identifizierung relevanter Zielgruppen und Güterströme
 - 3. Untersuchung der Interessen der Logistikakteure**
 4. Mögliche Lösungswege

3. Untersuchung der Interessen der Logistikakteure

- Es wurden ca. 230 Fragebögen verschickt.
- Vornehmlich Unternehmen aus dem Bereich Dienstleistung und Verkehr wurden befragt.
- Gefragt wurde unter anderem nach den Bereichen, in denen Beziehungen nach Skandinavien unterhalten werden.
- Insgesamt erhielten wir 28 Rückläufer zurück.
- Herkunftsort:
 - 24 aus MV
 - 1 aus Hessen
 - 1 aus Brandenburg
 - 1 aus Hamburg
 - 1 aus Sachsen-Anhalt



Quelle: maps.google.de

3. Untersuchung der Interessen der Logistikakteure

Wirtschaftsabend Skandinavien

- Projektvorstellung
- Vorstellung der Länder
- Mögliche Zusammenarbeit
- Besonderheiten der Zusammenarbeit
- Diskussion möglicher Einstiegspunkte



3. Untersuchung der Interessen der Logistikakteure – aktuelle Situation

- **Kooperation**
- **Information**
Businessknigge
Länderkunde
Marktkennntnis
- **Innovation**



3. Untersuchung der Interessen der Logistikakteure

Kooperation

- Gemeinschaftliche Erschließung des skandinavischen Marktes
- „Business is people.“



3. Untersuchung der Interessen der Logistikakteure

Kooperation

1. In welchen Bereichen/Sektoren unterhält Ihr Unternehmen Geschäftsbeziehungen oder Kooperationen nach Nordskandinavien? (Mehrfachantwort möglich)

- | | | |
|--|---|------------------------------------|
| ☐ Land- und Forstwirtschaft | ☐ verarbeitendes Gewerbe | ☐ Rohstoffe |
| ☐ Bauindustrie | ☐ Dienstleistung und Verkehr | ☐ keine |
| ☐ Sonstiges: _____ | | |

■ **Antworten:**

- | | |
|--|----|
| – Land- und Forstwirtschaft | 4 |
| – Verarbeitendes Gewerbe | 3 |
| – Rohstoffe | 3 |
| – Bauindustrie | 3 |
| – Dienstleistung und Verkehr | 20 |
| – Keine | 2 |
| – Sonstiges: | |
| ■ Gewünscht sind Geschäftsbeziehungen zur Lebensmittelindustrie sowie dem Bereich Transport und Umschlag | |



3. Untersuchung der Interessen der Logistikakteure

Kooperation

2. Aus welchen Gründen unterhält Ihr Unternehmen Geschäftsbeziehungen nach Nordskandinavien?

(Mehrfachantwort möglich)

- | | |
|--|--|
| ☐ Bezug von Gütern aus Nordskandinavien | ☐ Absatz von Gütern in Nordskandinavien |
| ☐ Angebot von Transportdienstleistungen | ☐ Angebot von Planungsdienstleistungen |
| ☐ Angebot von Umschlag- oder Logistikdienstleistungen | ☐ keine |
| ☐ Sonstiges: _____ | |

■ Antworten:

- | | |
|--|----|
| – Bezug von Gütern aus Nordskandinavien | 1 |
| – Absatz von Gütern in Nordskandinavien | 1 |
| – Angebot von Transportdienstleistungen | 14 |
| – Angebot von Planungsdienstleistungen | 4 |
| – Angebot von Umschlags- oder Logistikdienstleistungen | 17 |
| – Keine | 3 |
| – Sonstiges: | |
| ■ Keine Angaben | |



3. Untersuchung der Interessen der Logistikakteure

Kooperation

3. Welche Transportmodi nutzt Ihr Unternehmen im Handel/Güterverkehr mit Nordskandinavien? (Mehrfachantwort möglich)

☐ Straße ☐ Schiene ☐ Wasserweg ☐ Luft ☐ keine

■ Antworten:

- | | |
|-------------|----|
| – Straße | 15 |
| – Schiene | 7 |
| – Wasserweg | 19 |
| – Luft | 2 |
| – Keine | 5 |



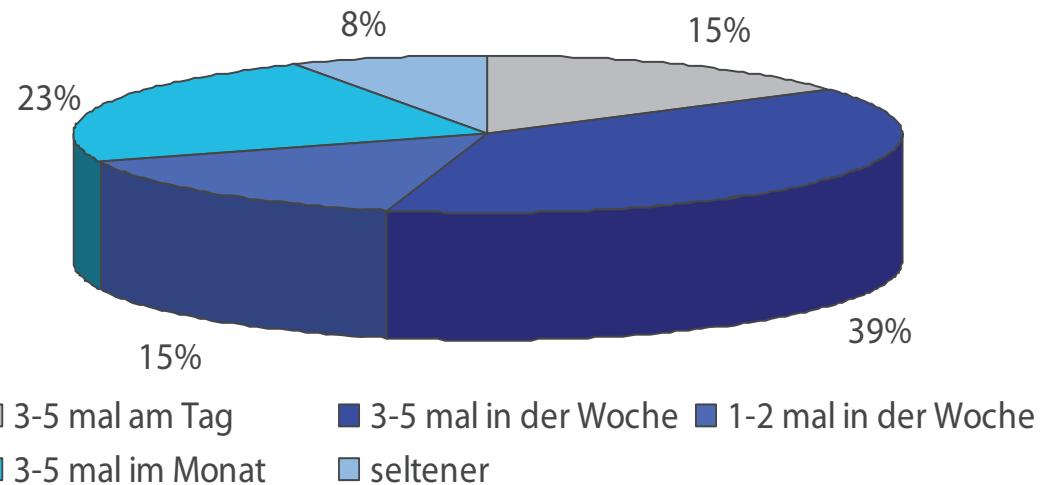
3. Untersuchung der Interessen der Logistikakteure

Kooperation

4. In welcher Häufigkeit erfolgen zugrundeliegende Transporte?

Anzahl _____ (z.B. 1x, 2x, 3x usw.)

Intervall _____ (z.B. pro Woche, pro Monat usw.)



3. Untersuchung der Interessen der Logistikakteure

Kooperation

6. Geschäftsbeziehungen nach Nordskandinavien: Für unser Unternehmen...!? (Mehrfachantwort möglich)

- | | |
|---|--|
| ☐ ... hinsichtlich ihrer Bedeutung bisher nicht untersucht worden! | ☐ ... wirtschaftlich uninteressant! |
| ☐ ... wichtiger als zu anderen Regionen! | ☐ ... zukünftig zu vertiefen! |
| ☐ ... nur ein kleiner Bestandteil der gesamten Wertschöpfung! | ☐ ... derzeit in Planung! |
| ☐ ... nur in Kooperationen mit weiteren Unternehmen umsetzbar! | ☐ ... ohne weiteres Potenzial! |
| ☐ Sonstiges: _____ | |

■ Antworten:

- | | |
|---|----|
| – Hinsichtlich ihrer Bedeutung bisher nicht untersucht worden | 7 |
| – Wirtschaftlich uninteressant | 1 |
| – Wichtiger als zu anderen Regionen | 3 |
| – Zukünftig zu vertiefen | 16 |
| – Nur ein kleiner Bestandteil der gesamten Wertschöpfung | 10 |
| – Derzeit in Planung | 5 |
| – Nur in Kooperationen mit anderen Unternehmen umsetzbar | 12 |
| – Ohne weiteres Potenzial | 0 |
| – Sonstiges: | |
| ■ Keine Angaben | |

3. Untersuchung der Interessen der Logistikakteure

Kooperation

7. Was könnte Ihrer Meinung nach dazu beitragen, neue Geschäftsbeziehungen in Nordskandinavien zu ermöglichen bzw. bestehende zu vertiefen? (Mehrfachantwort möglich)

- | | |
|--|---|
| ☐ Networking-Events, Messen und Delegationsreisen | ☐ Abbau von Marktbarrieren |
| ☐ Förderung umweltfreundlicher Verkehrsträger | ☐ Ausbau der Hinterlandanbindungen in MV |
| ☐ Sonstiges: _____ | |

■ **Antworten:**

- | | |
|--|----|
| – Networking-Events, Messen und Delegationsreisen | 19 |
| – Abbau von Marktbarrieren | 2 |
| – Förderung umweltfreundlicher Verkehrsträger | 8 |
| – Ausbau der Hinterlandanbindungen in MV | 12 |
| – Sonstiges: | |
| ▪ Fährverbindung nach Finnland, weniger Ressourcen in EU-Projekten verbrauchen | |



3. Untersuchung der Interessen der Logistikakteure

Kooperation

- Der Norden Skandinaviens stellt für viele Unternehmen einen attraktiven Markt dar, folglich wollen mehr als die Hälfte der Unternehmen ihre Geschäftsbeziehungen dorthin zukünftig vertiefen.
- Für eine Vielzahl von Befragten ist dies aber nur in Kooperationen mit weiteren Unternehmen umsetzbar, da sich die Unternehmen in MV aufgrund ihrer mittelständischen Struktur kaum in der Lage sehen, allein diese Märkte zu erschließen.
- Mit einem gemeinsamen und abgestimmten Auftritt lassen sich Eintrittsbarrieren leichter überwinden.
- An identifizierten Partnern für mögliche Kooperationen mangelt es jedoch – dies gilt bei den befragten Unternehmen als größtes Hemmnis im Handel mit Nordskandinavien.
- Die Infrastrukturgegebenheiten in Skandinavien oder der lange Transportweg gelten als weniger problematisch.
- Eine potenzielle Sprachbarriere, die die Zusammenarbeit erschweren könnte, sehen die Unternehmen als nicht hinderlich.



3. Untersuchung der Interessen der Logistikakteure

Information

- **Businessknigge**
- **Länderkunde**
- **Marktkennntnis**
- Aktuell mangelt es den Unternehmen an Informationen, beispielsweise über die Gegebenheiten innerhalb der skandinavischen Wirtschaft, über administrative Prozesse und an Informationen über die skandinavische Geschäftskultur für den sicheren Umgang mit Partnern vor Ort.
- Delegationsreisen, Networking-Events und Messebesuche stellen für den Informationsgewinn und -austausch eine gute Möglichkeit dar.
- Dies fördert zudem den Aufbau neuer Geschäftsbeziehungen nach Skandinavien sowie die Vertiefung bestehender.
- Die befragten Unternehmen haben vom Inhalt potenzieller Delegationsreisen genaue Vorstellungen.



3. Untersuchung der Interessen der Logistikakteure

Information

5. Was sind Ihrer Meinung nach Hemmnisse in Geschäftsbeziehungen mit Akteuren in Nordskandinavien? (Mehrfachantwort möglich)

- | | |
|---|---|
| ☐ Infrastrukturgegebenheiten in Nordskandinavien | ☐ Sprachbarrieren |
| ☐ hohe Transportdauer/ langer Transportweg | ☐ Bürokratie |
| ☐ kaum Kooperationspartner | ☐ geringe Marktattraktivität |
| ☐ Sonstiges: _____ | |

■ Antworten:

- | | |
|---|----|
| – Infrastrukturgegebenheiten in Skandinavien | 4 |
| – Sprachbarrieren | 1 |
| – Hohe Transportdauer/ langer Transportweg | 3 |
| – Bürokratie | 1 |
| – Kaum Kooperationspartner | 11 |
| – Geringe Marktattraktivität | 3 |
| – Sonstiges: | |
| ▪ Transportkosten, geringe Industrialisierungsgrad in MV, Zölle | |



3. Untersuchung der Interessen der Logistikakteure

Information

8. Welche Erwartungen verbinden Sie mit einer Delegationsreise nach Nordskandinavien?

(Mehrfachantwort möglich)

- | | |
|---|---|
| ☐ Kennenlernen der Mechanismen vor Ort | ☐ direkter Aufbau von Geschäftskontakten |
| ☐ Besuch von Logistikstandorten/Produktionsstätten | ☐ keine spezifischen Erwartungen |
| ☐ Sonstiges: _____ | |

■ Antworten:

- | | |
|---|----|
| – Kennenlernen der Mechanismen vor Ort | 11 |
| – Direkter Aufbau von Geschäftskontakten | 18 |
| – Besuch von Logistikstandorten/Produktionsstätten | 19 |
| – Keine spezifischen Erwartungen | 4 |
| – Sonstiges: | |
| ■ Kennenlernen exportorientierter Neumöbelproduzenten | |



3. Untersuchung der Interessen der Logistikakteure

Innovation

- Partizipation an innovativen Branchen
 - » Metallveredelung
 - » Fahrzeugbau
 - » Elektronik



Weitergehendes Interesse und Zusammenführen der Akteure

Mecklenburg-Vorpommern

Speditionen

Logistikdienstleister

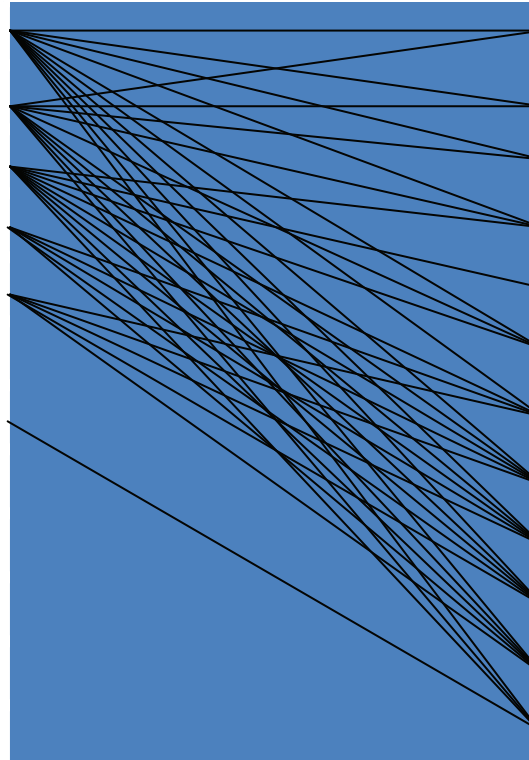
Hafen- und Terminalbetreiber

Eisenbahnverkehrsunternehmen

Reedereien

Akteure im Hinterland

Handelskammer



Nordskandinavien

Industriebetrieb (Fahrzeuge)

Industriebetrieb (Chemie)

Distributionscenter Möbelindustrie

Holz-, Zellstoff- und Gewebehersteller

Bergbau

Papierproduktion

Hafenbetreiber

Reederei

Logistikdienstleister

Logistikpark

Terminalbetreiber

Handelskammer

Weitergehendes Interesse

- **Speditionen & Logistikdienstleister**
 - Spedition HOMTRANS Service GmbH & Co. KG
 - Spedition Heinrich Gustke GmbH
 - Ostsee Logistik Mukran GmbH
- **Hafen- & Terminalbetreiber**
 - Hafen-Entwicklungsgesellschaft Rostock mbH
 - Seehafen Wismar GmbH
 - Fährhafen Sassnitz GmbH
 - Bulk Terminal Rostock GmbH
- **Umschlag- & Lagerbetriebe**
 - Sartori & Berger GmbH & CO KG
 - Ferry Stevedoring Rostock GmbH
- **Eisenbahnverkehrsunternehmen**
 - HVLE - Havelländische Eisenbahn AG
 - Eisenbahn-Bau- und Betriebsgesellschaft Pressnitztalbahn mbH
 - Mittelweserbahn GmbH
- **Reedereien**
 - Scandlines GmbH
 - Stena Line Scandinavia AB
- **Akteure im Hinterland und Industriepartner**
 - EEW Special Pipe Constructions GmbH
 - Mecklenburger Metallguss GmbH
 - Liebherr-MCCtec Rostock GmbH
 - Nordex AG
 - AMV Agrarhandel Mecklenburg-Vorpommern GmbH
 - Futtermittel- und Getreidehandels (FUGEMA) GmbH



Agenda

- 
1. Aufgabenstellung und Zeitplan
 2. Identifizierung relevanter Zielgruppen und Güterströme
 3. Untersuchung der Interessen der Logistikakteure
 - 4. Mögliche Lösungswege**

Mögliche Lösungswege

- **Kooperation**
- **Information**
Businessknigge
Länderkunde
Marktkennntnis
- **Innovation**

- **Kennenlernen der Partner in Mecklenburg-Vorpommern**

- Ist die gemeinsame Erschließung des Marktes vorteilhafter?
- Mit welchen Partnern würden sich Synergieeffekte ergeben?

1. Nutzung bestehender Netzwerke zur Identifikation möglicher Wege eines gemeinsamen Markteinstieges
2. Workshop zur Gestaltung eines Markteinstieges
3. Aktives Ansprechen möglicher Kooperationspartner

Mögliche Lösungswege

- **Kooperation**

- **Information**

Businessknigge
Länderkunde
Marktkennntnis

- **Innovation**

- **Kennenlernen von Nordskandinavien**

- Wie sind die Gegebenheiten vor Ort?

1. Zielgruppengerechte Aufbereitung möglicher Marktchancen
2. Erkennen der Zusammenhänge im nordischen Markt

Mögliche Lösungswege

- **Kooperation**
- **Information**
Businessknigge
Länderkunde
Marktkennntnis
- **Innovation**

- **Kennenlernen der skandinavischen Partner**

- Welche Erwartungen haben die Partner?
- Was wird vorausgesetzt?
- Wie verhalte ich mich im Geschäftsverkehr mit Skandinavien?

1. Erkennen der Zusammenhänge zwischen den einzelnen Wirtschaftsräumen
2. Schulung in authentischer Kommunikation und landestypischem Auftreten (interkulturelles Management)
3. Aktive Vorbereitung einer Delegationsreise
4. Durchführung einer Delegationsreise nach Nordskandinavien

Mögliche Lösungswege

- **Kooperation**
- **Information**
Businessknigge
Länderkunde
Marktkennntnis
- **Innovation**

▪ Innovation durch Kooperation

- Welche Möglichkeiten bieten innovative, spezialisierte Industrien?
 - Welchen Chance bietet die Intensivierung der Holzwirtschaft?
1. Aktive Begleitung und Ansprache nordskandinavischer Unternehmen
 2. Kooperationsmöglichkeiten aktiv erkennen und anbieten

Ausblick und mögliche Reisestationen

- Von besonderem Interesse sind die Standorte:
 - Umeå
 - Sundsvall
 - Luleå
- Namenhafte Unternehmen wie
 - Volvo Trucks
 - Akzo Nobel
 - LKAB
 - SSAB
 - Komatsu
 besitzen dort Produktionsstandorte.



Konkrete Wünsche von Unternehmen aus Mecklenburg-Vorpommern

- **Gibt es besonders interessante Ziele für Sie?**
- **Sehen Sie Ihr Unternehmen und Ihre Interessen ausreichend gewürdigt?**



Seehafen Stralsund

- Der **Seehafen Stralsund**, Herr Jurrat, hat mit Vertretern der Unternehmen **Ostseestaal GmbH** und **Ostsee-Strahl-Zentrum GmbH & Co. KG** gesprochen. Gemeinsam sind sie mit dem schwedischen Stahlproduzenten **SSAB AB** in Kontakt.
- Die Unternehmen versprechen sich von einem Besuch vor Ort die Intensivierung der bestehenden Zusammenarbeit.
- Der Hauptsitz von SSAB befindet sich in Stockholm, in Luleå befindet sich ein Produktionsstandort.



Seehafen Wismar

- Herr Kremp von der **Seehafen Wismar GmbH** würde gern an einer Delegationsreise nach Nordskandinavien teilnehmen, um für den Wismarer Hafen zu werben und gemeinsam mit Unternehmen aus Forstbereich Absatzmärkte aufzuzeigen.
- Der Hafen Wismar zeigt Interesse an anderen Häfen und Umschlagunternehmen sowie der verladenden Forstindustrie.

SEEHAFEN WISMAR
We make it portable.



Fährhafen Sassnitz

- Die Geschäftsführerin der **Ostsee Logistik Mukran GmbH**, Frau Vierk, hat als Rückmeldung auf den Wirtschaftsabend Skandinavien bekundet, dass Kontakte zu den Unternehmen **Volvo**, **Komatsu** und **SSAB** begrüßt werden.
- Ansprechpartner in schwedischen und finnischen Speditionen sollen für eine Verladung über den Hafen Sassnitz gewonnen werden.



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

CPL Competence in Port and Logistics
Wenzel, Heine & Kollegen
Dierkower Damm 29
18146 Rostock

Ihr Kontakt:
Dipl.-Kfm. Nils Heine
Telefon +49-381-252952-20
Email heine@c-pl.de