Internationale Aktivitäten des Wirtschaftsreferates
hier: Sachstandsbericht

Anmeldung

zur Tagesordnung der Sitzung des
Ausschusses für Recht, Wirtschaft und Arbeit

vom 22.12.2004

- öffentlich -

I. Sachverhalt:

Der wirtschaftliche Wettbewerb von Regionen wird im internationalen Kontext immer schärfer. Gelebte wirtschaftliche Beziehungen zu Partnerstädten allein reichen nicht aus, um den Herausforderungen und Kostenzwängen der Globalisierung zu begegnen. Dazu sind spezialisierte Netzwerke erforderlich, die aufwendig aufgebaut und gepflegt werden müssen. Ziel dieser Information des Rechts- und Wirtschaftsausschusses ist die Reflexion der internationalen Tätigkeiten des Wirtschaftsreferates verbunden mit einer kurzen Präsentation der aktuellen Aktivitäten.

1. Das Wirtschaftsreferat agiert international

Stadt und Region Nürnberg sind wirtschaftlich stark international ausgerichtet: Mehr als 130 Nürnberger Unternehmen haben eine international agierende Mutterorganisation. In diesen Unternehmen sind vor Ort in der Frankenmetropole mehr als 21.100 Mitarbeiter beschäftigt. Weitere 32 Nürnberger Unternehmen sind international besonderes stark aktiv und beschäftigen über 42.000 Mitarbeiter.

Aber auch die Internationalisierung von kleinen und mittleren Unternehmen steigt, z. B. in die Staaten der ost-, mittel- und südosteuropäischen Länder, immer mehr: Schon jetzt sind nach Aussage der IHK Nürnberg für Mittelfranken 1.110 der insgesamt 2.500 mittelfränkischen Außenhandelsunternehmen im östlichen Europa aktiv. Es wurde eine signifikante Zunahme bei den Wirtschaftskontakten in den letzten 10 Jahren verzeichnet.
Hierzu einige Vergleichsbeispiele (1993/2003) zur Untermauerung:

- Polen plus 46% (370 / 540),
- Tschechien plus 124% (290 / 650) und
- Ungarn plus 24% (400 / 495).

Es werden internationale Wirtschaftsförderungsaktivitäten im gesamten Bereich des Wirtschaftsreferates durchgeführt und Details der Organisation wurden an die aktuellen Gegebenheiten angepasst: So wurde der Arbeitseinheit „Internationale Investorenakquise“ ein besonderer Fokus auf den Akquisebereich „Logistik“ zugewiesen und damit die Akquisitionsperspektive erweitert. Physischer Handel und Warenaustausch erfordert funktionierende Logistikdienstleistung und multimodale Logistikinfrastruktur. Das GVZ Hafen Nürnberg weist - als größtes Logistikdienstleistungszentrum im süddeutschen Raum und wichtiger akquiseunterstützender Faktor - mit Schiene, Straße, Wasser (und Verbindungen zum Flughafen) alle Verkehrsträger auf, um internationalen Handel zu ermöglichen und zu fördern.

Es ist insbesondere die Arbeitseinheit „Internationale Investorenakquisition“, die sich mit den wirtschaftlichen Beziehungen zu internationalen Unternehmen befasst, die entweder

- in der Region Nürnberg angesiedelt sind und/oder
- sich für eine Ansiedlung in der Region Nürnberg interessieren.

2. Gewinnung von internationalen Investoren: Direkt und indirekt

Die Suche nach internationalen Ansiedlungsinteressenten erfolgt mit einer Kombination von

- direkter, persönlicher Akquise (z. B. durch Akquisereisen) mit
- indirekter Akquiseunterstützung durch Multiplikatoren.

Dabei finden akquiseunterstützende Materialien und unterstützende Maßnahmen Anwendung.

2.1. Akquiseunterstützende Materialien und Maßnahmen: Präsentationen und Messen

Dem Wirtschaftreferat stehen zur internationalen Standortwerbung standortbeschreibende Präsentationsmittel zur Verfügung, die nunmehr in 15 Sprachen vorliegen (z.B. arabisch, chinesisch, japanisch). Dazu kommen u.a. mehrsprachige Internetauftritte und elektronische Standortpräsentationen. Das für internationale Unternehmen erstellte Informationsmaterial wird laufend aktualisiert und angepasst, vorgehalten und an Interessenten verschickt. Adressdateien internationaler Kontaktpersonen und Unternehmen werden gepflegt.

Als unterstützende Maßnahmen der Investorenakquise und der allgemeinen internationalen Standortwerbung sind z.B. Standortpräsentationen auf Inlandsmessen zu nennen. Wichtig sind hierbei u. a.

- der international renommierte „Deutsche Logistik-Kongress“ in Berlin (2.500 Besucher in 2004),
- das „Newcomer Festival“ in München (in 2004 über 5.500 Gäste der internationalen Community aus ganz Bayern), die jeweils jährlich stattfinden und,
- wegen der besonderen internationalen Ausstrahlung, die Logistikleitmesse „Transport-Logistics“, die alle zwei Jahre im Messezentrum München stattfindet (in 2003 ca. 440 internationale Aussteller und über 40.000 Besucher).

Hier war die Stadt Nürnberg jeweils mit einem Messestand vertreten und sprach dadurch internationale Unternehmen aus Industrie, Handel, Logistik und Dienstleistung sowie Forschung an.

2.2. Direkte Akquise: Vor Ort im Ausland

Hier stehen Akquisitionsreisen ins Ausland und Standortwerbung bei Veranstaltungen und internationalen Messen im Ausland besonders im Vordergrund.
Ziel der Akquisitionsreisen und der internationalen Messeauftritte ist es einerseits Werbung für den Standort Nürnberg zu machen, Kontakte zu potentiellen Ansiedlungsinteressenten bzw. diesbezüglich interessierten Multiplikatoren anzubahnen und andererseits auch Kontakte für Nürnberger Unternehmen zu generieren, um deren Markteintritt im Ausland zu erleichtern. In gewisser Weise zählt auch die schriftliche Standortwerbung in diesen Bereich.

Folgende – nicht abschließende – Auflistung verdeutlicht die Ziele und Arbeitsweise:

- Die Stadt Nürnberg beteiligt sich u.a. an den „German Centers of Excellence“. Es handelt sich um eine Initiative der Wirtschaftsförderungen der größten deutschen Städte mit Unterstützung der deutschen Initiative "Invest in Germany", die beim Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit angesiedelt ist. Die Steuerung mit Federführung von „Invest in Germany“ liegt derzeit in Händen der Herren Mangold (DaimlerChrysler AG), von Pierer (Siemens AG) und Weber (Lufthansa AG). Die Reisen haben aus Sicht des Wirtschaftsreferates zur Zielsetzung, Nürnberg als innovatives Business-Hub in Europa zu präsentieren. Präsentationsveranstaltungen zeigen z.B. über Vorträge weltweit tätiger Unternehmer aus Nürnberg die Erfolge internationaler Investoren und signalisieren, dass Investitionen in Nürnberg zukunftsfähiges Wirtschaften ermöglichen. Die Stadt Nürnberg hat dabei Gelegenheit, sich über ausführliche Standortpräsentationen darzustellen und in fundierten Einzelgesprächen Zugang zu nordamerikanischen Investorinteressenten zu erhalten, die im Anschluss der Reise vertieft werden. In den Jahren 2003 und 2004 wurden auf diese Weise die nordamerikanischen Businessmetropolen Denver, Detroit, San Jose, Seattle, Toronto und Vancouver besucht. Die Reise der German Centers of Excellence im Juni 2004 integrierte mit Toronto wieder eine kanadische Stadt. Diese geographische Erweiterung der Reise wurde von den kanadischen Unternehmen besonders positiv gewürdigt, da das gegenseitige Interesse an Wirtschaftskontakten erheblich ist. Die vielfältigen Informations- und Kontaktbeziehungen haben dazu geführt, dass der Wirtschaftsstandort Nürnberg mit dessen Kompetenzfeldern und Kooperationsmöglichkeiten in Kanada erfolgreich präsentiert und positiv wahrgenommen wurde. Für das Jahr 2005 soll Kanada wiederum Teil der Marketingmaßnahme der „German Centers of Excellence“ sein.
- Anlässlich der China Hi-Tech-Fair in der Nürnberger Partnerstadt Shenzhen wurde im Oktober 2004 mit Unternehmensvertretern der Bayerische Gemeinschaftsstand von Bayern International im Messezentrum der Stadt Shenzhen präsentiert, der hauptsächlich aus Unternehmen der Metropolregion Nürnberg bestand. Im Mittelpunkt stand die politisch flankierende Unterstützung von KMU´s aus Stadt und Region Nürnberg bei der Auftragsakquise im chinesischen Wirtschaftsraum. Dazu wurden auch hochrangige Gespräche mit der Wirtschaftsverwaltung der Stadt und Sonderwirtschaftszone Shenzhen geführt, z. B. zwischen Vize-Bürgermeister Chen und dem Nürnberger Wirtschaftsreferenten. Als Ergebnis kann festgehalten werden, dass die Partnerschaft mit Nürnberg - in Relation zu den übrigen Partnerstädten von Shenzhen - durch die chinesische Seite als besonders intensiv bewertet wird. Damit wird Unternehmen aus der Region Nürnberg – politisch, ökonomisch und gesellschaftlich - besonderes Augenmerk gewidmet, was die

zukünftige Arbeit dieser Unternehmen in diesem geographischen Boom-Sektor Chinas sehr unterstützt.

- Selbstverständlich dienen auch wirtschaftspolitisch orientierte Besuche der Nürnberger Partnerstädte dem Ziel, internationale wirtschaftliche Aktivitäten zu unterstützen. In 2004 wurden – neben Shenzhen - dem polnischen Krakau, dem französischen Nizza und dem ukrainischen Charkov besondere Aufmerksamkeit gewidmet. Nürnberger Wirtschaftsvertreter konnten bestehende Geschäftsverbindungen vertiefen und neue Aktivitäten vorbereiten. Das Wirtschaftsreferat hat dabei eine Mittler- und Moderatorenfunktion für Geschäftsanbahnungen aller Art wahrgenommen und erfolgreiche Standortwerbung für die Stadt Nürnberg durchgeführt.
- Natürlich wird der Wirtschaftsstandort Nürnberg auch auf europäischer Ebene stark repräsentiert. Regelmäßige Besuche mit fachbezogenen Gesprächen sorgen dafür, dass die Belange des Wirtschaftsstandortes Nürnberg in Brüssel und den dortigen europäischen Institutionen - vor Ort und deutlich hörbar - vertreten werden. Wichtig ist eine fundierte Kenntnis der zukünftigen europäischen Rahmenbedingungen, die den Wirtschaftsstandort Metropolregion Nürnberg betreffen könnten. Hierbei spielt das EU-Büro beim Wirtschaftsreferat eine herausragende Rolle.
- Als eine wichtige Messe zur Investorenwerbung vor Ort ist die internationale Immobilienmesse MIPIM (Marché International des Professionnels de l'Immobilier) in Cannes zu nennen, an der die Stadt Nürnberg in unterschiedlicher Weise regelmäßig teilnimmt. Diese Messe ist das größte „Schaufenster" für internationale Immobilienprojekte, der jährliche Treffpunkt für 15.000 Entscheidungsträger und ein Ereignis für 3.500 Investoren und Endkunden. Es ist die Messe zum Networking, Austausch von Brancheninformationen, Gewinnen neuer Kontakte, Einrichten von Partnerschaften und Ausbau der Geschäftstätigkeit und transportiert die Nürnberger Standortbotschaften in hervorragender Weise.

2.3. Multiplikatoren: Netzwerke und Werbeträger

Die internationale Arbeit im Wirtschaftsreferat wird aber auch durch externe Ressourcen unterstützt, die allerdings vorher zu erschließen sind: Es werden Multiplikatoren als institutionelle Helfer zur Gewinnung von internationalen Kontakten und ausländischer Investoren für den Wirtschaftsstandort Nürnberg genutzt. Es handelt sich dabei um in der Stadt und Region Nürnberg ansässige Unternehmen oder Personen wie z.B.

- international agierende Steuerberater und Wirtschaftsprüfer oder
- transnational tätige Rechtsanwälte,

die – zum Teil selbst Ausländer - beste Kontakte in ihr Heimatland unterhalten und gleichzeitig im Rahmen ihrer beratenden oder anwaltlichen Tätigkeiten interessiert sind, im eigenen originären Geschäftsfeld neue Firmenkunden zu gewinnen (z.B. Betreuung von neuen Niederlassungen oder Gründung von Rechtseinheiten). Durch die Kooperation mit diesen Multiplikatoren entstehen Synergieeffekte für beide Seiten.

Als wichtiger bayerischer Multiplikator wird „Invest in Bavaria“ eingesetzt, eine Stabstelle für Ansiedlungspolitik und Standortmarketing im Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie. Sie ist Teil der Abteilung für Außenwirtschaft und Standortmarketing und arbeitet direkt dem Bayerischen Wirtschaftsminister zu. An Nürnberg adressierte Anfragen nach Standorten oder Ansiedlungsmöglichkeiten für international tätige Unternehmen werden geprüft (z.B. Businessparks, Logistikflächen, Preis- und Marktdaten, Kooperations- und Geschäftspartner), mit Faktenmaterial untermauert und zurück gemeldet. Sagt das Angebot dem ausländischen Investorinteressenten zu, wird das Angebot vor Ort durch Besichtigung evaluiert. Da „Invest in Bavaria“ allerdings Standortanfragen in ganz Bayern verteilt und eine Anfrage meist an alle größeren Wirtschaftsstandorte weitergeleitet wird, ist die Zahl der Anfragen (3 bis 4 pro Monat) höher als die Ansiedlungsresultate.

Aber auch ausländische Investorenorganisationen, die ihren Wirtschaftsraum von einem deutschen Büro aus vertreten, gehören zu den vom Wirtschaftsreferat genutzten Multiplikatoren. So wurde z.B. die CCPIT - China Council for Promotion of International Trade in Frankfurt besucht und der Standort Nürnberg für chinesische Investitionen ausführlich präsentiert. Die CCPIT ist auch die Organisation, die erstmals im August 2005 die Konsum- und Gebrauchsgütermesse „Asia Styles“ mit der NürnbergMesse veranstaltet. Ein regional ausgerichtetes Pendant zur CCPIT ist das in Nürnberg ansässige Shenzhen European Office, mit dem enge Beziehungen bestehen, dessen Fokus allerdings auf die Sonderwirtschaftszone Shenzhen beschränkt ist.

Ein weiteres Medium sind die konsularischen Vertretungen in der Region Nürnberg, die Generalkonsulate in Bayern und die diplomatischen Hauptvertretungen in der Bundesrepublik Deutschland, da diese Institutionen mit ihren jeweiligen Wirtschaftsabteilungen über Kontakte zu Ansiedlungsinteressenten im Ausland verfügen und sich ausländische Unternehmen bezüglich Investitionsaktivitäten in Deutschland an ihre Vertretungen wenden. Die Kontakt-

pflege zu diesbezüglich relevanten diplomatischen und konsularischen Vertretungen ist ebenfalls eine der zentralen Aufgaben des Wirtschaftsreferats. So wurde beispielsweise mit Hilfe des ungarischen Generalkonsulates, zu dem seit 2003 fachbereichsübergreifende Beziehungen geknüpft wurden, während der diesjährigen Hannover Messe ein Gespräch mit dem ungarischen Minister für Wirtschaft und Verkehr, István Csillag, über den Wirtschafts- und Logistikstandort Nürnberg geführt und die Standortvorteile transportiert.

Wichtig ist auch der Kontakt mit ausländischen Industrie- und Handelskammern bzw. vergleichbaren Einrichtungen. Diese werden als „Empfänger" für die Nürnberger Akquisitionsbotschaften an ausländische Unternehmen nutzbar gemacht. Von dort aus werden auch Anfragen von Unternehmen zielgerichtet an das Wirtschaftsreferat zurück „gesendet". Einen Sonderfall stellen die deutschen Außenhandelskammern dar, die eigentlich deutsche Unternehmen vor Ort wirtschaftlich beraten. Im Falle der Volksrepublik China bestehen zwischenzeitlich sehr gute Kontakte zur Niederlassung der Deutschen Außenhandelskammer in Bejing, die Anfragen chinesischer Investoren direkt an das Wirtschaftsreferat weiterleitet.

3. Akquisitionsprozess im Wirtschaftsreferat: Information und Integration

Wichtig für eine erfolgreiche Ansiedlung ausländischen Kapitals ist die Durchführung eines vierstufigen Akquisitionsprozesses, dessen Komponenten allerdings im zeitlichen Ablauf nicht immer strikt trennbar sind:

1. Vor der Ansiedlung müssen für den Interessenten verlässliche Information überprüfbar gemacht werden.
2. Es folgt die Ansiedlung selbst,
3. dann die Integration des neuen Ansiedlers in den Wirtschaftsstandort und
4. dessen laufende Betreuung.

Nach diesem Prozessablauf wurden im Jahr 2004 zwei japanische High-Tech-Unternehmen, drei ungarische und ein chinesisches Handelsunternehmen in Nürnberg angesiedelt, die Büro-, Logistik- und Wohnimmobilien nutzen und insgesamt über 15 Arbeitsplätze geschaffen haben. Weitere Anfragen laufen. Der Aufwand dafür ist groß, jedoch sind die Zukunftsperspektiven dieser Unternehmen sehr vielversprechend: So will ein japanisches Unternehmen ein Forschungszentrum für optische Kommunikation einrichten und arbeitsplatzintensiv mit den wissenschaftlichen Institutionen Nürnbergs kooperieren. Als Basis dafür, wurde zur Erkundung des europäischen Marktes zunächst erst einmal ein Vertriebs-

büro eingerichtet.

3.1. Informations-Maßnahmen

Zuerst erfolgt die Standortwerbung z.B. mittels Akquisitions- und Marketingreisen oder die Anfrage durch Multiplikatoren. Dabei werden mittels Standortpräsentationsunterlagen die Vorzüge der Wirtschaftsregion Nürnberg auf die Interessen des Ansiedlers bezogen vorgestellt. Danach werden Vorfeld-Besuche durchgeführt, um dem Investor den Blick auf das gesamte Nürnberger Ansiedlungsumfeld und die damit zusammenhängenden Ansiedlungsbedingungen zu öffnen. Dazu gehört z.B. Besichtigungs-Tour zu potenziellen Gewerbe- und Wohnimmobilien, aber auch das generelle städtische Umfeld. In diesem Zusammenhang ist es für den ausländischen Investor von erheblicher Relevanz, direkt mit Landsleuten in Kontakt zu kommen. Hier werden - in der Muttersprache und von Landsmann zu Landsmann - Informationen über die Lebensqualität am Standort Nürnberg ausgetauscht und Fragen zur ausländischen Community gestellt.

3.2. Ansiedlungs-Maßnahme

Das Wirtschaftsreferat ist während des gesamten Prozesses Dienstleister für den internationalen Investor, mit der Maßgabe, alle Aktivitäten der Ansiedlung aus einer Hand zu erbringen und damit die Zahl der notwendigen (administrativen) Koordinationskontakte bzw. Interaktionen möglichst gering zu halten.

Als wichtige Besonderheit werden durch das Wirtschaftsreferat sowohl staatliche wie auch städtische Einrichtungen über eine Moderationsfunktion verbunden. Darunter fallen z.B.:

- Vorbereitung und Beratung des Investors bei Zuwanderungsfragen, so dass eine Abstimmung mit dem Einwohneramt (Ausländerwesen) zur Erlangung der Aufenthaltsgenehmigung erleichtert wird,
- Unterstützung gegenüber dem Arbeitsamt wegen der Erteilung einer Arbeitsgenehmigung oder Betriebsnummer und
- die Information und Beratung über den Bewertungsprozess bei selbständig tätigen Investoren und deren Business Plan gegenüber der IHK Nürnberg für Mittelfranken sowie
- Information über die notwendigen Vorbereitungen von Unterlagen bei Kranken- und Rentenversicherungen.

Diese Tätigkeiten überwinden damit auch die Sprachbarriere und die Lösung der mit der Sprachbarriere zusammenhängenden "Ämter-Schwellenangst". Es wird dabei nicht in die Prozesse der genehmigenden Behörden eingegriffen, wohl aber z.B. eine Vorankündigung durchgeführt, dass ein Investor bei einer administrativen Institution einen Antrag stellen wird, wobei die aktuelle Sachlage und der Stand der Abwicklung der Behörde vorab mitgeteilt wird.

Neben diesen administrativen Aktivitäten wird der Investor auch unterstützt bei der Suche nach privaten Wohnimmobilien. Kontakte zu Rechtsanwälten und Notaren erleichtern die Prozesse bei der Firmengründung.

3.3. Integrations-Maßnahme

Als wichtigste Integrationsmaßnahme während des Ansiedlungsprozesses steht die Einführung in die ausländische Community an erster Stelle. Dies beinhaltet z.B. Hinweise auf die Möglichkeit zur Zusammenarbeit mit ausländischen Vereinen, Besuch von in- und ausländischen Unternehmen, aber auch die Integration des Unternehmens in die international tätigen Kompetenzinitiativen der Wirtschaftsregion Nürnberg. Selbstverständlich werden Kontakte zu wissenschaftlichen Kooperationspartnern vermittelt sowie, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit zur Bekanntmachung der Ansiedlung vorbereitet, unterstützt und durchgeführt. Zusammen mit der FIS - Franconian International School oder anderen ausländischen Schulprogrammen werden die Integrationsbemühungen für Eltern schulpflichtiger Kinder unterstützt.

3.4. Betreuungs-Maßnahme

Neben Firmenkontakten im Rahmen von Betriebsbesuchen werden z.B. Einladungen zu interessanten Veranstaltungen, die in den Fachbereich des international tätigen Unternehmens fallen, weitergegeben und neue Kontakte zu potententiellen wissenschaftlichen oder wirtschaftlichen Kooperationspartnern vermittelt. Auch Unterstützung der Öffentlichkeitskeitsarbeit, beispielsweise bei der Präsentation neuer Produkte, wird angeboten. Zukünftig sollen Community-Events abgehalten werden, bei denen sich die Mitglieder der bisherigen Nürnberger Business-Community mit den Neuansiedlern – auch in privater Hinsicht – austauschen können. Dies wird allerdings zunächst nationenspezifisch bleiben.

In diesen Bereich der Maßnahmen fällt allerdings auch die Betreuung von Nürnberger Partnerbetrieben oder Mutterkonzernen im Ausland, die für den wirtschaftlichen Erfolg der Nürnberger Niederlassung von erheblicher Bedeutung sind. Auf diese Weise werden zukünftige Rahmenbedingungen international agierender Nürnberger Unternehmen vor Ort eruiert:

- So wurde die DELPHI Corporation, World Headquarter (Troy, Michigan), die als weltgrößter Automobilzulieferer die Grundig Car InterMedia System GmbH übernommen hat, im Juni 2004 besucht und dabei durch den Präsidenten der DELPHI Corporation, Mr. J. T. Battenberg III, die Zufriedenheit mit den Rahmenbedingungen für DELPHI in Nürnberg zum Ausdruck gebracht. Weiterhin kündigte er bei diesem Gespräch ein stärkeres Engagement von DELPHI in der Region Nürnberg an. Dieses hat sich wenig später manifestiert durch die DELPHI-Übernahme der Dynamit Nobel Automotive Ingnition Systems GmbH in Fürth.
- Weiterhin wurde die Firma SILVERLIT Toys FTY. LTD in Dongguan (nahe Shenzhen in der chinesischen Provinz Guangdong) im Oktober 2004 besucht. Hier werden für eine Nürnberger Spielwarenvertriebsorganisation die Produkte gefertigt, die auf der Spielwarenmesse Nürnberg erheblichen Anteil haben und damit sehr erfolgreiche Marktpositionierung erlauben. Die zukünftige Produktionspalette wird wiederum als sehr erfolgversprechend eingeschätzt.

4. Unterstützende Aktivitäten für die Akquisition

Neben den direkten Aktivitäten zur Akquisition von Unternehmen bzw. deren Betreuung stehen eine ganze Reihe Maßnahmen, die die Internationalisierung des Wirtschaftsstandortes Nürnberg unterstützen:

- So wurde beispielhaft ein „Regionalbenchmarking“ für die Tschechische Republik zum Vergleich der Standortkompetenzen der Region Nürnberg mit den tschechischen Regionen erstellt, um die Bildung von Kooperationen und Partnerschaften für Nürnberger Unternehmen zu erleichtern.
- Nicht nur dazu werden muttersprachliche Praktikanten im Wirtschaftsreferat eingesetzt (z.B. aus Ungarn, Tschechien, China) und betreut, die mit muttersprachlicher Kompetenz ganz neue Formen der Kontaktgewinnung im Ausland ermöglichen. Um diese Praktikanten zu finden, wird u.a. mit dem Masterstudiengang "International Business" an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg, aktuell betreut durch Prof. Dr. Karl-Ingo Voigt (Lehrstuhl für Industriebetriebslehre), zusammengearbeitet.

Über diese Aktivitäten hinaus werden durch das Wirtschaftsreferat auch Geschäftsanbahnungen bzw. Kooperationsbemühungen zwischen Unternehmen aus Nürnberg und ausländischen Unternehmen oder Regionen unterstützt. Dabei agiert das Wirtschaftsreferat als neutraler Projekt-Bewerter und Coach bei geplanten internationalen Standort-Aktivitäten und neutrale Bewertungsinstanz von Projektideen.

5. Durchführung internationaler Projekte und Konferenzen

Ein weiterer Bereich der Internationalisierung des Wirtschaftsstandortes Nürnberg ist die aktive Teilnahme an internationalen Projekten:
Ein Beispiel gelungener internationaler europäischer Zusammenarbeit ist das EU-Projekt "East-West Land Bridge", bei dem das Wirtschaftsreferat als Projektkoordinator fungiert hat: Das Projekt sieht das GVZ Hafen Nürnberg als güterverkehrliches Hinterland des slowenischen Adria-Hafens Koper, mit dem seit 2001 eine Kooperationsvereinbarung besteht. Statt logistische Ströme (z.B. Container) aus dem asiatischen Raum über das Mittelmeer und um Gibraltar herum an die Nordhäfen (z.B. Rotterdam und Antwerpen oder Hamburg) einzuliefern und dann per Bahn nach Nürnberg zu verkehren, sollte statt dessen eruiert werden, ob der kürzere Seeweg über die Adria und eine kurze Landbrücke mit der Bahn über Österreich nach Nürnberg nutzbar wäre. Schon während der Laufzeit ist das Projekt in die internationale Bibliothek der „EUREKA Success Stories“ aufgenommen worden!
Dieses geförderte EU-Projekt aus dem Forschungsbereich "EUREKA / Logchain" war multinational besetzt und konnte als Projektpartner u.a. die Slowenische Bahn und den Hafen Koper selbst verzeichnen. Die empirisch fundierten Ergebnisse wurden in die transeuropäischen Transportplanungen der Länder Slowenien, Italien, Österreich und Deutschland integriert und lieferten eine tragfähige Basis zur Entwicklung weiterer logistischer Kooperationen zwischen den Häfen Koper und Nürnberg. Diese Kontakte können die regionalen Dienstleister zum Markteintritt nutzen, der mit der Fertigstellung des Terminals für den Kombinierten Verkehr im GVZ Hafen Nürnberg noch weiter unterstützt wird.
Die mit solchen Projekten zusammenhängenden internationalen Kongresse bieten eine hervorragende Plattform, die positiven Standortsignale Nürnbergs an eine Vielzahl von Multiplikatoren zu transportieren.

6. Die weitere wirtschaftliche Internationalisierung Nürnbergs

Das Wirtschaftsreferat wird zukünftig weiter an der Anziehung ausländischen Kapitals arbeiten:

- Im Bereich Südost-Asien werden China und Japan weiterhin die Hauptstoßrichtung der Akquise ausländischen Kapitals darstellen.
- Im Bereich Mittlerer Osten wird zukünftig Bahrain stärker als Schnittpunkt für die Golf-Staaten in die Internationalisierungsbemühungen aufgenommen, da hier bereits über die NürnbergMesse hervorragende Basiskontakte geschaffen werden konnten. Zur Vorbereitung einer Unternehmerreise nach Bahrain im Jahr 2005 wurden bereits im Vorlauf Nürnberger Informationen für die dort überregional erscheinende "Gulf News" in der Spezial-Edition "Germany" veröffentlicht. Erste Interessenten für weitergehendes Standortinformationsmaterial haben sich bereits gemeldet.
- Im Bereich Nordamerika ist mit Kanada ein vielversprechender Sektor eröffnet worden, der nun – zusammen mit den Vereinigten Staaten von Amerika – weiter bearbeitet wird.
- Im Bereich Europa stehen ganz klar die neuen aber auch schon die zukünftigen Beitrittsländer der Europäischen Union im Fokus, denn in diesen Ländern sind z.T. erhebliche Kapitalvolumen vorhanden, die in europäische Wirtschaftsaktivitäten investiert werden können.

Weiterhin werden die bestehenden wirtschaftlichen Beziehungen zu den Nürnberger Partnerstädten gepflegt und vertieft. In diesem Rahmen werden auch zukünftig einzelne ausländische Besucher oder auch ganze internationale Delegationen betreut.

7. Zusammenfassung und Ausblick

Der Wirtschaftsstandort Nürnberg ist international: In Nürnberg wirtschaftlich aktiv zu sein bedeutet, international erfolgreich zu sein. Das Wirtschaftsreferat der Stadt Nürnberg ist organisatorisch und funktional gerüstet, die Chancen der Globalisierung für den Wirtschaftsstandort Nürnberg nutzbar zu machen. Engpass dabei ist die im Vergleich zu anderen Großstädten und für den Katalog der Aufgabenstellung signifikant zu geringer Finanz- und Personalausstattung. Weitere erfolgreiche internationale Unternehmensansiedlungen können dann erfolgen und damit ein Platz in der Champions League moderner, zukunftsfähiger und innovativer Wirtschaftsregionen gesichert werden, wenn

- die akquiseunterstützenden Maßnahmen wie Standortwerbematerial und Präsentationen auf Inlandsmessen regelmäßig und mit Wiedererkennungseffekt durchgeführt wer-

den,

- weiterhin direkte Akquisitionsmaßnahmen wie Reisen und Auslandsmessen zu den Brennpunkten wirtschaftlicher Wachstumszonen unternommen werden und so die Präsenz Nürnbergs auf der Roadmap des internationalen Kapitalverkehrs und Know-how-Transfers verbessert wird,
- der Einsatz von Multiplikatoren wie international tätigen Institutionen sowie in- und ausländischen Ansiedlungsagenturen strategisch verbessert wird,
- der entwickelte vierstufige Ansiedlungsprozess mit dem Fokus „Information und Integration“ dienstleistungsorientiert und aus einer Hand weiter bearbeitet wird,
- die Tätigkeiten des Tagesgeschäftes im Wirtschaftsreferat stets internationale Belange mit berücksichtigen (z.B. Einsatz ausländischer Praktikanten, die ganz neue Formen der Wirtschaftskooperation in Ausland ermöglichen) und wenn
- das Wirtschaftsreferat auch zukünftig an internationalen Projekten und Konferenzen teilnimmt und so den Standort Nürnberg und dessen ökonomische Vorteile auf einer weltweiten Bühne stärker etabliert.

Aktion und Reaktion auf internationale Wirtschaftsaspekte muss auf der Tätigkeitsagenda eine hohe Bedeutung bei allen städtischen Entscheidungsträgern erreichen.

II. Beilagen: keine

III. Beschlussvorschlag: entfällt, da Bericht

IV. Herrn OBM

V. Ref. VII

Am 06.12.2004
Referat VII
gez. Dr. Fleck