

Nachbarn geht die Fläche aus

Interview mit dem Kreis Klever Wirtschaftsförderer Hans-Josef Kuypers

Die Gewerbeflächen sind billiger als in Holland, die Verbindungen ins Ruhrgebiet und zum Hafen von Rotterdam optimal. Der Kreis Kleve hätte als Logistikstandort noch Einiges zu bieten. Wie sein Haus derzeit die niederländische Logistikbranche für die Region interessiert, erläuterte am Montag beim Jour Fix des Niederländisch-Deutschen Businessclubs Hans-Josef Kuypers, Wirtschaftsförderer des Kreises.

Herr Kuypers, Sie wollen, wie verlautet, verstärkt die Logistikbranche an den Niederrhein holen. Worum geht es der Kreiswirtschaftsförderung beim Thema Logistik?

Hans-Josef Kuypers: „Wir möchten alle Chancen nutzen, Arbeitsplätze zu schaffen und zugleich den Unternehmen Gewerbegrund verkaufen. Wir haben das Gefühl, dass wir hier gerade bei niederländischen Investoren auf Resonanz stoßen könnten, zumal man zunehmend den Eindruck gewinnt, dass den Niederländern die Fläche ausgeht. Das ist der Hintergrund unserer Bemühungen, dieses Thema auf niederländischer Seite deutlicher zu akzentuieren.“

An welche Branchen denken Sie da und was hätte der Kreis Kleve potenziellen Investoren zu bieten?

Kuypers: „Nun, die Gewerbeflächen sind bei uns um gut ein Drittel bis zur Hälfte billiger als auf niederländischer Seite. Das ist für Unternehmer der Logistikbranche ein guter Grund, sich ihren Standort nochmal genau zu überlegen. Infrage käme alles, was im Bereich der Beschaffungslogistik interessant ist. Was wir allerdings definitiv nicht hierher holen möchten, ist Entsorgungslogistik. Darüber denken wir gar nicht erst nach. Aber auf dem Gebiet der Produktions- und Distributionslogistik halten wir uns für überaus geeignet.“

Welche Bereiche umfasst die Beschaffungslogistik?

Kuypers: „Alles was zum Beispiel mit Lagerhaltung und Kommissionierung zu tun hat, mit Warenprüfung und -handhabung



Hans-Josef Kuypers war zu gast beim Businessclub.

oder auch mit Verpackungen. Das sind alles Bereiche, die wir sehr gerne hätten. Ob hier nun mehr Schuhe im Spiel sind oder mehr Elektronikartikel oder was auch immer – ich sage Ihnen ganz offen: Da sind wir überhaupt nicht wählerisch, da sind wir Gönner!“

Welche Standorte kämen für Neuansiedlungen in Frage?

Kuypers: „Wir wissen natürlich, dass wir nicht jeden beliebigen Standort im Kreis Kleve anbieten sollten. Schon allein weil Logistik per Definition mit Verkehr zu tun hat, werden gewisse Standorte mit Priorität belegt. Dazu gehört für uns sicherlich der von Logistikern geprüfte und für gut befundene Standort Emmerich am Rhein. Durch die Ansiedlung des Konica-Minolta Exklusivlagers vor etwa zwei Jahren haben wir Mut geschöpft, dort weitere Projekte anzuschließen. In Emmerich hat sich mit dem European Distribution Center für uns eine sehr schöne Situation ergeben, 200 Arbeitsplätze sollten es einst werden, 250 sind es geworden. Emmerich am Rhein ist somit ein Standort, der sich in hervorragender Weise anbietet, schon wegen des Hafens. In gleicher Weise ist Goch ein ausgezeichnete Logistikstandort. Aber auch Rees sollten wir nicht vergessen

und in Geldern oder Issum nicht verzaun. Fakt ist: Es muss schon die Autobahn in der Nähe sein.“

Am Airport Weeze ist das Thema Fracht noch nicht wirklich eins, oder...?

Kuypers: „Im Bereich der Fracht sollte man davon ausgehen, dass der Airport Niederrhein erst dann ein Erfolg wird, wenn man Starts und Landungen in der Nacht haben könnte. Auf dem Gebiet der Luftfracht wird Weeze bis auf Weiteres wohl kein echter Knotenpunkt werden. Darauf spekulieren wir hier im Kreis Kleve auch gar nicht.“

Mit welchen Mitteln machen Sie niederländischen Unternehmern den Kreis Klever Wirtschaftsraum schmackhaft?

Kuypers: „Wir sind zum Beispiel mit ganzseitigen Anzeigen im sechsmal pro Jahr erscheinenden Magazin der Deutsch-Niederländischen Handelskammer präsent. Wir sind regelmäßig im Gespräch mit der besagten Deutsch-Niederländischen Handelskammer in Den Haag und der Kamer van Koophandel in Arnheim. In gleicher Weise versuchen wir durch unsere Kontakte im Niederländisch-Deutschen Businessclub Kleve Einiges auf den Weg zu bringen. Darüber hinaus arbeiten wir gerne zusammen mit NRW.INVEST, sozusagen unsere Dachgesellschaft in Düsseldorf, sowie mit den Partnern aus den Kreisen Wesel und Duisburg. Auch im Bereich des Direkt-Mailings haben wir in den vergangenen Monaten sehr viel unternommen. Wir haben uns die Adressen sämtlicher Logistikunternehmen besorgt, die in den Niederlanden unterwegs sind, und haben diese auf die besondere Qualität unserer Region, etwa auf die außerordentlich günstige preisliche Situation hingewiesen. Auf diesem Wege dürften wir in den letzten Monaten gleich zwei Mal jeden einzelnen Logistiker in den Niederlanden erreicht haben.“

Das Interview wurde anlässlich des Jour Fix des Niederländisch-Deutschen Businessclubs Kleve geführt.