

### 1.1. **Die Frage**

Die Frage lautet, soll AmeriChemists eine Produktionsstätte im Ausland bzw. Deutschland errichten? Die richtige Antwort wäre Ja, denn sowohl aus Gründen der geographischen Lage bzw. Transportkosten und Zölle, als auch aus Gründen der Agglomeration einer schon in Deutschland existierenden Industrie ist die Zeit reif, eine Verbreitung unseres Betriebes zu unternehmen.

#### 2.1.1. **Geographie**

Auf der geographischen Lage bietet uns Deutschland einen perfekten Standort im Herzen Europas an. Hierdurch werden Transportkosten reduziert, denn unsere Firma kann vom Sitz in Deutschland die Beförderung und den Ausfuhr unserer Produkte in die anderen EU-Länder beaufsichtigen. Wenn wir schon den Transport von Amerika nach Europa bezahlen, wird es eher billiger, das Vehrkehrnetzwerk vom Zentrum Europas zu verwenden.

#### 2.1.2. **Verkehrsnetzwerk**

Der richtige Standort für uns muss ein ausreichendes Verkehrsnetzwerk und eine Grosszahl von Verkehrsknotenpunkten anbieten, denn chemische Unternehmen, egal wie gross, sind eher materialorientiert. Es wird Rohstoff zu uns befördert, wo wir die Material raffinieren können. Doch wir brauchen das Netzwerk auch, um die raffinierte Produkte als Ausfuhr an unsere Kunden zu transportieren. Deutschland erfüllt diese Befördernisse. Es fliesst ein mit grenzenden Ländern und Meeren verbindenes Netzwerk von Flüssen, Kanalen, und Nebenflüssen durch Deutschland. Unter anderem stehen bereit die Bahn und die Flughäfen in und neben allen Grosstädten zur Verfügung. Wir sind auch etwa

arbeitsorientiert (siehe 3.1.3.).

### 2.2.1. **Vorteile der EU**

Besonders sinnreich, um den Aufpreis des Aussenhandels zu sinken, sind die grossen Vorteile der EU zu auswerten. Dass innerhalb der EU keine Zölle erhoben werden, sparen wir schon eine Menge Geld, das sonst an unfairen Zoll verschwendet wird.

### 2.2.2. **Der Euro**

Gemeinsame Währung ist der zweitgrösste Vorteil, denn momentan hindert uns der Wechselkurs im Aussenhandel. Der jetzige Währungskurs beträgt 1 Euro = 1,1905 US-Dollar. EU-Länder kaufen US-Dollar für einen billigen Preis, führen unsere Produkte ein, und profitieren davon. Kurzfristig würde man lieber in der Heimat bleiben, weil man vom Hauptsitz durch die Ausfuhr profitiert aber keiner soll kurzfristig denken, wenn man sich das Unternehmen im Ausland errichten möchte. Wenn AmeriChemists sich mit dem Euro statt des Dollars befasst ist der Profit von Europa viel einfacher zu rechnen und vorauszusagen. Kein Umrechnen wird erforderlich. In der Zukunft verlieren wir keinen Profit wegen des Wechselkurses, weil wir eine ausgleichende Firma in Europa hätten.

### 3.1.1. **Die Agglomeration**

Die chemische Industrie ist einer der grössten Industriezweige Deutschlands. Das führt allmählich entweder zur Agglomeration oder zum Monopol. Da das letzterwähnte nicht der Fall ist, gibt es wohl eine feste Struktur von absatzorientierte Firmen wie in den Ballungsgebieten, wo sich Deutschlands grosse Chemieunternehmen befinden.

Absatzorientierte Firmen siedeln sich in der Nähe von solchen grossen Chemieunternehmen wie BASF und Bayer. Diese sind die Struktur und Quellen, die die chemische Industrie stützen. Es gibt eine Menge von absatzorientierte Firmen in

Nordrhein-Westfalen um andere industrielle Unternehmen. Beispiele sind Energie- und Wasserversorgung (Stadtwerke Bochum GmbH), Abfallwirtschaft (RSP Riemann, Sonnenschein & Partner GmbH), Sicherheit (Institut für Präventionsforschung und Sicherheitsmanagement), Technische Dienstleistungen (Brauer + Partner), und Umzugskoordination (Beyer Umzüge). Das sind all wirklich existierende Firmen, die bereit sind, bei der Errichtung und täglichen Aufgaben unserer Firma in NRW zu helfen.

### 3.1.2. **Banken**

Banken spielen auch eine grosse Rolle bei der Agglomeration. Die sind besonders wichtig für neue, bzw. kürzlich umgezogene Firmen, die sich Geld ausleihen müssen, um ihr Geschäft anzufangen, oder für Forschung zu bezahlen. Banken befinden sich immer in den Ballungsgebieten, wo sich auch die grosse Chemieunternehmen befunden werden.

### 3.1.3. **Die Fachkraft**

AmeriChemists wird Arbeitskräfte brauchen und hier finden wir einen der grössten Vorteile der grossen deutschen Chemieindustrie. Deutschland hat die Fachkraft, die unsere Firma benötigt. Besonders in den Standorten anderer Chemiefirmen gäbe es für uns schon ausgebildete Menschen. Bestimmt hätten die Arbeiter der anderen Chemiefirmen schon Verträge abgeschlossen, jedoch, die Anziehungskraft dieser Firmen heisst, dass es Universitäten dort geben muss, wo solche Menschen ihr Studium in Chemieforschung machen. Die Technische Universität Berlin, Universität Kaiserslautern, Carl von Ossietzky Universität Oldenburg, Universität Freiburg, Christian-Albechts-Universität Kiel, Westfälische Wilhelms-Universität Münster, und Fernuniversität Hagen sind die meist geeigneten Universitäten für das Wirtschafts-Chemiestudium. Wirtschaftschemie vermittelt nicht nur die grundsätzliche Know-how als Chemiker, sondern auch

Management-Eigenschaften, dass solche Chemiker auch nützlich in anderen Bereichen eines Chemieunternehmens sind. Diese Menschen sind bereit für uns angestellt zu werden.

### 3.2.1. **Konkurrenz**

Die Konkurrenz von anderen Firmen ist sowohl ein Vorteil als auch ein Nachteil.

Einerseits könnten wir den Konkurrenz anderer Firmen hart treffen. Sie sind längst da in Deutschland und haben schon ihre Kunden fest in der Hand. Doch das könnte vermieden werden, dadurch, dass wir dem Markt bisher weniger erkannte Forschungsfelder anbieten, was nicht ausgerechnet eine dumme Idee sein soll. Die Forschung in Richtung chemische Technologie hat sich noch nicht in der Industrie verbreitet. Da könnte AmeriChemists einen guten Ruf verdienen und sich einen Marktanteil schaffen. Mit strategischer Marketing und Werbung können wir unseren Platz garantieren. Wir vermeiden direkte Konkurrenz dadurch, dass wir ein besonderes Forschungsgebiet besitzen. Konkurrenz soll ja von der anderen Seite erwartet werden. Deshalb ist Marketing wichtig. Viele Chemieunternehmen entscheiden für sich selbst, was das Publikum will. Jedoch, wir sollen dem Markt lieber eine Umfrage über die Nachfrage herumreichen lassen, damit wir sicher einen richtigen Platz finden. Wenn wir einen festen Sitz haben, können wir den auch gut in der Konkurrenz beschützen.

### 3.2.2. **Partnerschaft**

Die Partnerschaft gibt es aber auch neben der Konkurrenz. Unsere Firma könnte vor allem eine Position zur Seite eine andere deutsche Firma nehmen. AmeriChemists muss nicht ausgerechnet einen Krieg gegen Bayer oder BASF führen. Das sollen wir lieber vermeiden. Wenn wir neue Märkte für unsere besondere Produkte erschliessen, kann es immer zum Zusammenarbeit kommen, denn das allerletzte, was wir wollen, ist ein Kampf

um den gleichen Marktanteil für das selbe Produkt. Oft können grosse Unternehmen miteinander arbeiten, weil sie noch absatzorientierte Dienste anbieten. Eine Partnerschaft zwischen den grossen Firmen wird ermuntert.

#### 4.1. **Standort**

Ich schlage als Standort das Ballungsgebiet in Nordrhein-Westfalen neben Bayer vor. Das Ruhrgebiet besitzt schon die erfordernten Rohmaterial und Grundstoff, die wir brauchen.

Da verfügt es über auch ein super ausgezeichnetes Verkehrsnetzwerk mit

Verkehrsknotenpunkten in den Bereichen der Luft, des Wassertransports, und der Bahn.

Der Rhein fliesst durch Nordrhein-Westfalen und verbindet sie mit dem Rest Deutschland sowie Europa. Flughäfen verfügen über Dortmund, Münster-Osnabrück, Düsseldorf,

Siegerland, Köln/Bonn, Niederrhein, und Mönchengladback. Mit der Bahn können unsere Produkte und Material transportiert werden. Beispielsweise fährt Siegener Kreisbahn

GmbH Strecken zu den wichtigsten Knotenpunkten und Industriegebieten in Nordrhein-Westfalen.

Wegen Agglomeration und die Zahl der Universitäten (z.B. Westfälische

Wilhelms-Universität Münster) verfügen über eine grosse Fachkraft, die wir erfordern.

#### 4.2. **Zum Nachdenken**

Deutschland kann für uns nicht nur das kurzzeitige Problem der Versandkosten beim

Ausfuhr lösen aber es könnte auch ein langzeitiger Erfolg sein, indem es uns auf eine

höhere Ebene wie die der Grossbetriebe steigen lässt, die internationale Ebene. Wir können

einen guten Ruf für uns in Europa machen und in neuen chemischen Fachgebieten forschen

und dadurch auch neue Märkte erschliessen und deren Nachfrage erfüllen. Ich hoffe, dass

Sie diese Empfehlungen ernst nehmen. Leicht ist es vom Binnenmarkt überzeugt zu

werden. Aber die Zeit ist reif die Globalisierung auf unsere Seite zu bringen! Stellen Sie sich vor, AmeriChemists, die nächste grosse globale Chemieunternehmen!