

U.S.-Expansion eines mittelständischen Tier 1 Automobilzulieferers

Case Study

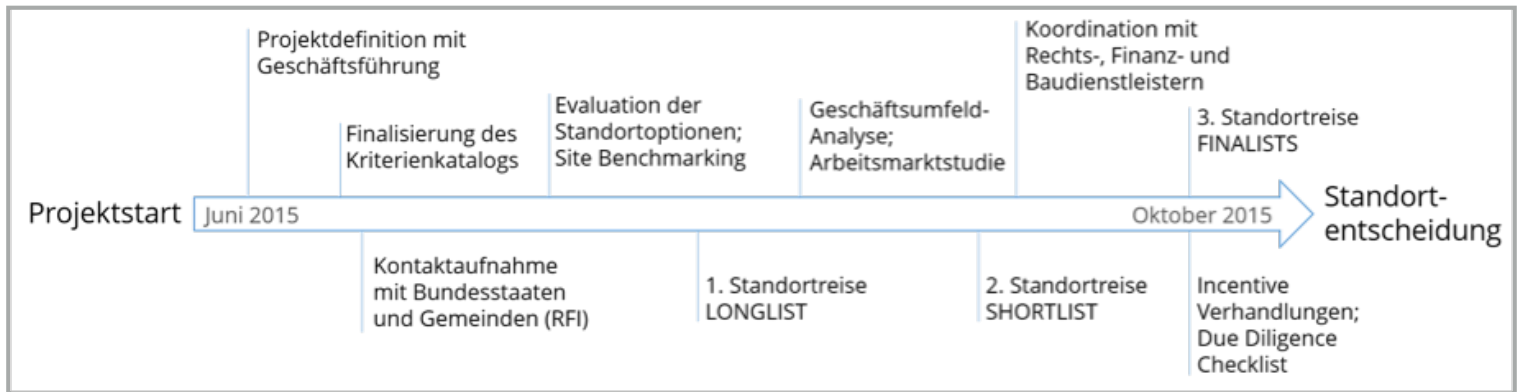
Herausforderung

Im Juni 2015 wurde Navigator Consulting von der Linde + Wiemann GmbH KG beauftragt, die Suche nach einem Standort für ein neues Werk im Südosten der USA zu leiten. Der Klient ist ein global tätiger Systemlieferant der Automobilindustrie und ein führender Hersteller von leichtbau- und sicherheits-optimierten Chassisbauteilen. Neu gewonnene Großaufträge forderten einen raschen Aufbau lokaler Kapazitäten, was sich in einer überaus straffen Projekt-Timeline widerspiegelte. Dies stellte besondere Anforderungen an den Standort, der zudem Expansionspotenzial für langfristiges Wachstum bieten sollte. Darüber hinaus musste der zukünftige Standort eine effiziente Logistik zu bestehenden Kunden ermöglichen, gleichzeitig aber in der Lage sein, weitere potenzielle Großkunden im Süden der USA zu bedienen.

Beratung und Projektmanagement

Um die ambitionierte Zeitschiene (Produktionsstart Juni 2016) bei gleichzeitig gründlicher Entscheidungsfindung einhalten zu können, passte Navigator Consulting seinen Prozess an die Projektumstände an. Nach einer ersten ge-strategischen Analyse wurde die Projektgeographie auf die Bundesstaaten South Carolina und Georgia und auf Gemeinden entlang der Verkehrsachse I-85 festgesetzt. Weitere Grundlage bildete ein detaillierter Kriterienkatalog, der die Anforderungen skizzierte und eine Priorisierung der Standortfaktoren vornahm. Hierdurch konnten alle relevanten Interessengruppen frühzeitig informiert und spätere Engpässe vermieden werden. In Zusammenarbeit mit lokalen Entscheidungsträgern wurden unter dem Codename "Ironside" Gebäude und Grundstücksoptionen eingeholt. Diese wurden in einem ersten rigorosen Verfahren auf Realisierbarkeit (Grundstück/Gebäude), operatives Kosten-sowie Geschäftsumfeld geprüft.





So konnten die Optionen von ursprünglich 42 auf eine Longlist von 10 Optionen reduziert werden. In den folgenden sechs Wochen fanden gemeinsam mit dem Klienten zwei Standortreisen statt, auf denen Beziehungen zur lokalen Wirtschaftsförderung und Entscheidungsträgern aufgebaut wurden. Als Ergebnis wurde die Liste auf nunmehr zwei vielversprechende Finalisten reduziert. Navigator stieß die Verhandlungen für Fördermittel für Linde + Wiemann in den beiden Finalisten Gemeinden an. Mit einer detaillierten Checkliste wurden Verantwortlichkeiten, Finanzierungen und Zeitpläne für die Standortentwicklung abgeklärt.

„Dank des maßgeschneiderten Projektprozesses konnten wir bereits nach 8 Wochen und drei Standortreisen zwei finale Standorte in die engere Auswahl nehmen. Während der von Navigator Consulting geführten Vorortgespräche konnten großzügige Fördermittel verhandelt werden. Herr Blairs Engagement sowie seine engen Kontakte zu lokalen Entscheidungsträgern auf allen politischen und wirtschaftlichen Ebenen waren entscheidend für den Projekterfolg.“

Thomas Weiershausen,
Head of Business Development



Resultat

Die Gemeinde Hartwell im Bundesstaat Georgia hat Linde + Wiemann das insgesamt überzeugendste Gesamtpaket angeboten. Die holistische Standortanalyse und die effiziente Projekt-Timeline sorgten dafür, dass in geringer Zeit ein hochwertiges Baugrundstück mit direkter Anbindung an die Hauptverkehrsachse Interstate 85 identifiziert werden konnte. Aufgrund der besonderen Anforderungen konnte kein Gebäude gefunden werden, jedoch wurde eine attraktive „build-to-suit“ Option auf einem bereits präparierten Baugrundstück verhandelt. Der Bundesstaat Georgia und die Gemeinde Hartwell fördern die Investition mit über 15 Mio. USD an diversen Subventionen und Steuererleichterungen. Insgesamt investiert das Unternehmen 65 Mio. USD über einen Zeitraum von 5 Jahren und schafft 200 Arbeitsplätze in seinem neuen Werk in Nord Georgia.