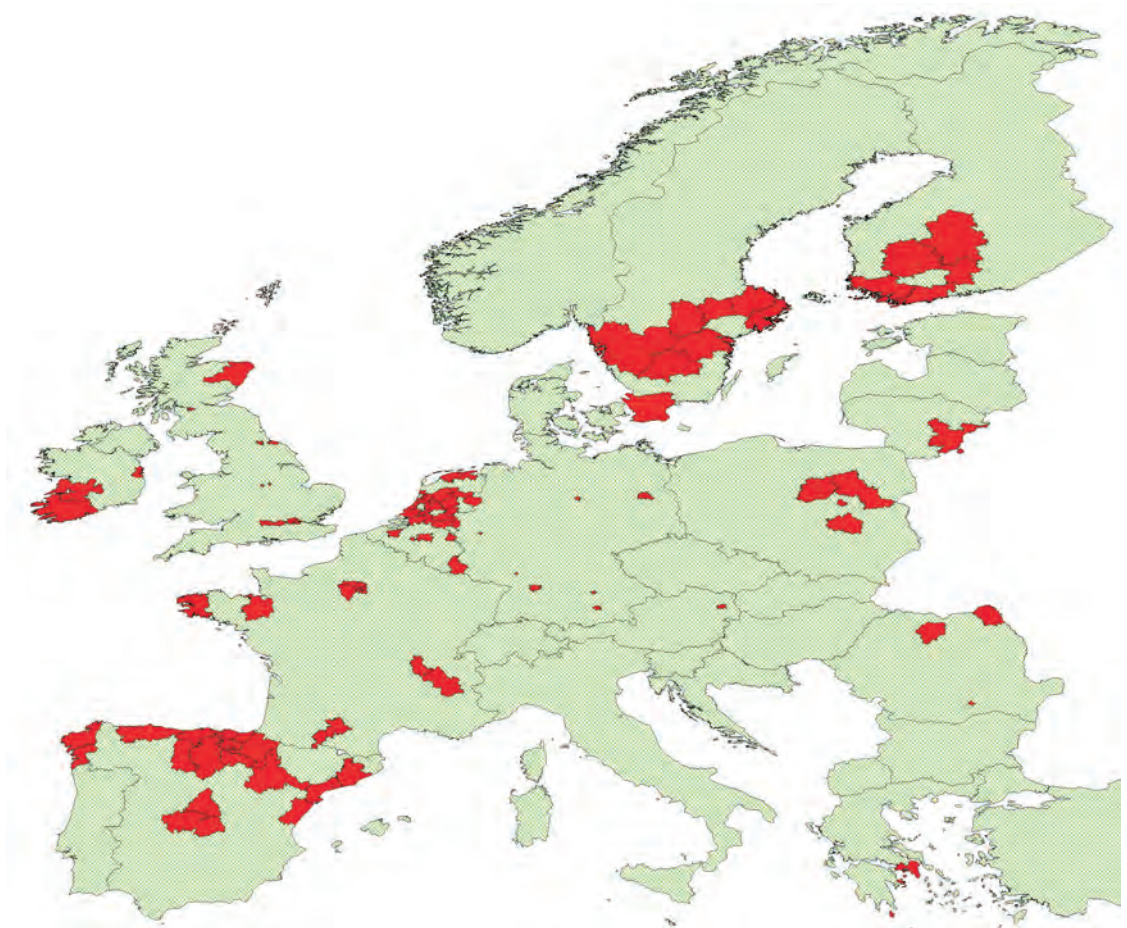


Standort  kompass



Investments in der EU

Die besten EU-Regionen für
Investmentobjekte



Investments in der EU

Die besten EU-Regionen für Investmentobjekte



Henner Lüttich:

Henner Lüttich studierte bis 1983 Betriebswirtschaftslehre an der Westfälischen-Wilhelms-Universität WWU Münster. Studienschwerpunkte: Marketing und Statistik.

Nach Studienabschluß trat der Diplom-Kaufmann als geschäftsführender Gesellschafter in die familieneigene CONTOR GmbH ein. Die Unternehmenstätigkeit lag in der Beratung von Kommunen bei der Umnutzung brachliegender Industriearale und der Beratung von Industrie- und Gewerbebetrieben bei der Standortsuche. Er legte einen neuen Schwerpunkt auf die wirtschaftliche Sanierung notleidender Unternehmen. Im Zuge dieser Sanierungsarbeiten wurde mehrfach die Investition an falschen Standorten als Auslöser für die Notsituation der Unternehmen ausgemacht.

Mit dieser Erkenntnis begann er 1996 mit der systematischen Erarbeitung eines neuen multivariaten statistischen Verfahrens zur Standortsuche für Unternehmen. Bis heute wurde dieses Verfahren um Ranking- und Strukturanalysen ergänzt.

2007 stellte er mit dem Online-Analysemodell CONTOR-REGIO das wahrscheinlich erste Analysetool Europas vor, das simultane Standort- und Strukturanalysen sämtlicher Gemeinden Deutschlands und aller EU-Regionen online erlaubt.

Henner Lüttich war jahrelang als Dozent an der Immobilienakademie der EBS, European Business School in Oestrich-Winkel, tätig. Er fertigte Studien für namhafte Zeitschriften wie das Manager-Magazin teilweise auch in Kooperation mit der WHU, Otto Beisheim School of Management in Vallendar. 2007 veröffentlichte er zusammen mit Prof. Dr. Jürgen Weigand von der WHU, Otto Beisheim School of Management das Buch „Boomplaces 2010“. Seit 2008 erscheinen in der Reihe Standortkompass CONTOR Bücher zum Thema Standort.

Er berät nationale und internationale Unternehmen bei der Wahl ihrer Standorte oder der Analyse vorhandener Standorte sowie Städte und Regionen bei der Analyse ihrer Standorte.

Investments in der EU

Die besten EU-Regionen für Investmentobjekte

Henner Lüttich

Bibliographische Information Der Deutschen Bibliothek: Die Deutsche Bibliothek
verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliographie; detaillierte
bibliographische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar

© 2010 Henner Lüttich
Alle Rechte vorbehalten
Herstellung und Verlag: Books on Demand GmbH, Norderstedt

ISBN 978-3-8423-4022-0

Inhaltsangabe

	Seite
1. Einführung	9
2. Das Verfahren	11
2.1. Unsere Anforderungen an ein Standortwahlverfahren	11
2.2. Analysemethoden der CONTOR	13
2.3. Anmerkung zur Studie	13
2.4. Das Szenario der Studie	15
2.5. Variablendefinitionen	18
3. Die Top-100-Regionen	23
3.1. Einführung	23
3.2. Interpretation der Standortprofile	24
3.3. Tabellen und Standortprofile der Top-100-Regionen	26
3.3.1. Inner London - West	26
3.3.2. Paris	28
3.3.3. Inner London - East	30
3.3.4. South-West (Irland)	32
3.3.5. Hauts-de-Seine	34
3.3.6. Madrid	36
3.3.7. Alava	38
3.3.8. Darlington	40
3.3.9. Seine-Saint-Denis	42
3.3.10. Barcelona	44
3.3.11. Guipúzcoa	46
3.3.12. Dublin	48
3.3.13. Overig Groningen	50
3.3.14. Luxemburg (Grand-Duché)	52
3.3.15. Midwest (Irland)	54
3.3.16. Bucuresti	56
3.3.17. Vizcaya	58
3.3.18. Agglomeratie'	60
3.3.19. Ingolstadt	62
3.3.20. Val-de-Marne	64
3.3.21. Navarra	66
3.3.22. Attiki	68
3.3.23. Utrecht	70
3.3.24. Groot-Rijnmond	72
3.3.25. West-Noord-Brabant	74
3.3.26. Varsinais-Suomi	76
3.3.27. Stockholms län	78
3.3.28. Västra Götalands län	80
3.3.29. Skåne län	82
3.3.30. Yvelines	84
3.3.31. Outer London - West and North West	86
3.3.32. Agglomeratie Leiden en Bollenstreek	88

3.3.33.	Uusimaa	90
3.3.34.	Ciechanowsko-plocki	92
3.3.35.	Zuidoost-Noord-Brabant	94
3.3.36.	Vilniaus (Apskritis)	96
3.3.37.	Noordoost-Noord-Brabant	98
3.3.38.	Ludwigshafen am Rhein	100
3.3.39.	Delft en Westland	102
3.3.40.	Alkmaar en omgeving	104
3.3.41.	South Teeside	106
3.3.42.	Zuidoost Zuid-Holland	108
3.3.43.	Aberdeen City and Aberdeenshire	110
3.3.44.	Wolfsburg	112
3.3.45.	München, kreisfreie Stadt	114
3.3.46.	Arnhem / Nijmegen	116
3.3.47.	Twente	118
3.3.48.	Pirkanmaa	120
3.3.49.	Noord-Overijssel	122
3.3.50.	Agglomeratie Haarlem	124
3.3.51.	La Rioja	126
3.3.52.	Palencia	128
3.3.53.	Arr. Leuven	130
3.3.54.	Veluwe	132
3.3.55.	Zaragoza	134
3.3.56.	Jönköpings län	136
3.3.57.	Ille-et-Vilaine	138
3.3.58.	Tarragona	140
3.3.59.	Burgos	142
3.3.60.	Zaanstreek	144
3.3.61.	Cantabria	146
3.3.62.	Örebro län	148
3.3.63.	Västmanlands län	150
3.3.64.	Botosani	152
3.3.65.	Leverkusen	154
3.3.66.	Midden-Noord-Brabant	156
3.3.67.	La Coruña	158
3.3.68.	Het Gooi en Vechtstreek	160
3.3.69.	Bisritra-Nasaud	162
3.3.70.	Berlin	164
3.3.71.	Ludwigsburg	166
3.3.72.	Arr. de Bruxelles-Capitale / Arr. van Brussel-Hoofdstad	168
3.3.73.	Glagow City	170
3.3.74.	Noord-Limburg	172
3.3.75.	Flevoland	174
3.3.76.	Val-d'Oise	176
3.3.77.	Derby	178
3.3.78.	Miasto Warszawa	180
3.3.79.	Ostrolecko-siedlecki	182
3.3.80.	Groot-Amsterdam	184
3.3.81.	Asturias	186
3.3.82.	Arr. Gent	188

3.3.83.	Pontevedra	190
3.3.84.	Toledo	192
3.3.85.	Zuid-Limburg	194
3.3.86.	Portsmouth	196
3.3.87.	Berkshire	198
3.3.88.	Rhône	200
3.3.89.	Radomski	202
3.3.90.	Keski-Suomi	204
3.3.91.	Finistère	206
3.3.92.	Päijät-Häme	208
3.3.93.	Noord-Friesland	210
3.3.94.	Isère	212
3.3.95.	Castellón de la Plana	214
3.3.96.	Östergötlands län	216
3.3.97.	Wien	218
3.3.98.	Haute-Garonne	220
3.3.99.	Uppsala län	222
3.3.100.	Nottingham	224
3.4.	Kartendarstellungen	226
3.4.1.	Österreich	226
3.4.2.	Belgien	227
3.4.3.	Deutschland	228
3.4.4.	Spanien	229
3.4.5.	Finnland	230
3.4.6.	Frankreich	231
3.4.7.	Griechenland	232
3.4.8.	Irland	233
3.4.9.	Litauen	234
3.4.10.	Luxemburg	235
3.4.11.	Niederlande	236
3.4.12.	Polen	237
3.4.13.	Rumänien	238
3.4.14.	Schweden	239
3.4.15.	Großbritannien	240

1. Einführung

Ziel dieser Studie ist es, die besten Standorte bzw. EU-Regionen für klassische Investitionen in den Bereichen Handel, Büroobjekte, Gastronomie bzw. Hotellerie und Logistik zu erfassen. Natürlich gibt es nicht den Standort, der z.B. für jedes Büroobjekt geeignet ist. Bei einer Investition kommt es immer auf den Einzelfall an. Jede Investition stellt andere Anforderungen an einen Standort. Jedoch können in der Regel Tendenzen erkannt werden. Es können Standorte ermittelt werden, die bei einem üblichen bzw. einem angenommenen Anlageverhalten besser geeignet scheinen als andere Standorte. Dabei ist für einen Investor eigentlich nicht wichtig, an welchen Standorten in der Vergangenheit besonders viel investiert wurde und bereits eine große Dichte an ähnlichen Objekten vorliegt. Wichtig ist, wo Potentiale für eine Investition gegeben sind. Es scheint manchmal, daß Investitionen genau umgekehrt erfolgen. Es wird dort investiert, wo bereits sehr viele ähnliche Investitionen erfolgt sind. Es wird dort investiert, wo „alle“ investieren, unabhängig davon, ob der regionale Markt für die entsprechende Investition überhaupt noch aufnahmefähig ist. Der Autor erinnert sich an ein Gespräch mit einem Fondsmanager, der erzählte, daß der Fonds grundsätzlich nur in 5 Städten Deutschlands investiert. Auf die Frage, ob bei kleineren Investitionen nicht auch andere Standorte z.B. Bielefeld vielleicht sogar bessere Chancen bieten könnten, weil der Markt noch aufnahmefähiger wäre, sagte er: „Stellen Sie sich vor, ich investiere in Bielefeld und die Investition floppt. Dann bin ich in der gesamten Branche verbrannt. Investiere ich jedoch in einer der 5 großen deutschen Städte und die Investition floppt, bin ich in bester Gesellschaft. Wir sind dabei wie die Lemminge, wir leben und sterben gemeinsam“. Vor einer Investition sollte jedoch analysiert werden, wo günstige Grundvoraussetzungen vorliegen und wo es zudem noch ausreichendes Potential für die entsprechenden Investitionen gibt.

In diesem Zusammenhang ist häufig auch von Clusterbildung die Rede. Man investiert dort, wo ein entsprechendes Cluster existiert oder vielmehr vermutet wird, denn häufig wird gar nicht erst analysiert, ob tatsächlich ein Cluster existiert. Dabei wird auch investiert ohne zu prüfen, ob dieses Cluster überhaupt gute Voraussetzungen bietet, in der Vermutung, wenn „alle“ dort investieren, muß es dort auch gut sein. Cluster sollten sich an Standorten bilden, die besonders gute Bedingungen für die entsprechenden Investitionen oder Branchen aufweisen. Dies wird hier als natürliche Clusterbildung verstanden, muß jedoch erst analysiert werden. In der Praxis ist manchmal ein anderer Weg zu beobachten. Es wird, häufig politisch, entschieden, ein Cluster „künstlich“ zu bilden. Dabei wird nicht ausreichend geprüft, ob die Voraussetzungen für das entsprechende Cluster überhaupt gegeben sind. Bei dem Versuch, die ungünstigen Grundvoraussetzungen für dieses Cluster auszugleichen, entstehen dann sehr hohe Reibungsverluste, sofern die ungünstigen Voraussetzungen überhaupt ausgeglichen werden können. Auf diese Weise wird manches geplante schöne Cluster zum riesigen Investitionsgrab.

Einer Pressemeldung nach weist eine Studie das Bankenviertel Frankfurts beispielsweise als besonders guten Investitionsstandort aus. Wahrscheinlich ist dies korrekt. Einer anderen Pressemeldung nach, die vor einigen Monaten erschien, stehen in Frankfurt mehr als 2 Mio. Quadratmeter Büroflächen leer.

Vor einigen Jahren meldete die Presse 1,2 - 1,4 Mio. Quadratmeter Leerstand in diesem Bereich. Es sind also offensichtlich große Leerstands-Zuwächse in wenigen Jahren entstanden. Nun wird ein Teil dieses Zuwachses auf die Finanzkrise zurückzuführen sein, jedoch eben nur ein Teil. Die Information, daß das Frankfurter Bankenviertel ein hervorragender Investitionsstandort ist, hilft einem Investor nicht unbedingt weiter, da es in diesem Gebiet wahrscheinlich kaum frei verfügbare Grundstücke in der nachgefragten Menge und Größe gibt. Wenn Investitionen dann vielleicht auf Grund nicht vorhandener Grundstücke im Bankenviertel in andere Viertel ausweichen, scheint dies bei den vorhandenen und offensichtlich gestiegenen Leerstandsrate nicht in jedem Fall eine gute Idee gewesen zu sein.

Das Ziel dieser Studie ist es also, zu prüfen, ob es Regionen in der EU gibt, die neben guten Grundvoraussetzungen für Investitionen auch möglicherweise ein erhöhtes Potential für klassische Investitionsobjekte in den Bereichen Handel, Büros, Gastronomie bzw. Hotellerie und Logistik bieten. Die Studie ist relativ breit aufgestellt und demnach keine Spezialstudie für einen speziellen Bereich. Bei der Studie handelt es sich um eine Auswertung statistischer Daten. Als Ergebnis werden hier die Daten und Standortprofile der Top-100-Regionen vorgestellt. Die Beschränkung auf die Top-100 Regionen ist willkürlich und erfolgt zunächst aus Platzgründen dieser Studie. Bei mehr als 1.300 EU-Regionen entspricht dies den geeignetsten 7,5% sämtlicher EU-Regionen. Im Verlauf der Rangwerte sämtlicher EU-Regionen zeigt sich eine deutliche Verschlechterung der ökonomischen Grundvoraussetzungen im Zusammenhang mit dem Entwicklungspotential für die Investitionen. Die Beschränkung auf die Top-100-Regionen scheint daher einen guten Ausschnitt geeigneter Regionen zu geben. Rankings wie dieses führen leicht zur „Rangreiterei“. Das heißt, die ersten Rangplätze werden hoch gelobt, die anderen Rangplätze werden verdammt. Dies ist nicht beabsichtigt und entspricht auch nicht der Problematik. Auf Grund der individuellen Anforderungen einer Investition an einen Standort und der relativ breiten Aufstellung dieser Studie, läßt diese Studie wahrscheinlich Tendenzen gut erkennen. Ein höherer Rangplatz garantiert dabei nicht unbedingt den besseren Investitionsstandort. Der Rangplatz ergibt sich durch die simultane Betrachtung sämtlicher in die Studie eingehenden Variablen. Dabei können negative Variablenwerte durch andere positive Variablenwerte überkompensiert werden. Tendenziell bieten diese Top-100-Regionen wahrscheinlich insgesamt sehr gute Grundvoraussetzungen für Investitionsvorhaben und dabei eventuell noch erhöhte Potentiale in den entsprechenden Investitionsbereichen. Dazu müssen die Daten der einzelnen Regionen und die Standortprofile der Regionen geprüft werden. Die Daten und Standortprofile geben dann unter Berücksichtigung der individuellen Anforderungen des Investors möglicherweise wertvolle Hinweise auf Regionen und Städte in der EU, die als Investitionsstandort einmal genauer betrachtet werden könnten.

2. Das Verfahren

2.1. Unsere Anforderungen an ein Standortwahlverfahren

Die Standortsuche eines Unternehmens ist eigentlich nichts anderes als der simple Abgleich der unternehmensspezifischen Anforderungen mit den spezifischen Bedingungen, die an jedem Standort gegeben sind. Wichtig hierbei ist, daß die Anforderungen unternehmensspezifisch sind, das heißt, das Maschinenbau-Unternehmen A in der Stadt X stellt andere Anforderungen an einen Standort als das Maschinenbau-Unternehmen B aus der Stadt X. Dies hängt damit zusammen, daß trotz gleicher Branche z.B. andere Produkte erstellt werden, andere Abnehmer beliefert werden und eine andere Unternehmensphilosophie in den Unternehmen herrscht. Vorstehendes hat nicht nur für Unternehmen aus dem produzierenden Gewerbe Gültigkeit, sondern ist direkt übertragbar auf Unternehmen im Handelsbereich, in der Hotellerie, in der Logistik und im Dienstleistungsbereich. Auch in diesen Bereichen unterscheiden sich von Unternehmen zu Unternehmen die Produkte, die Zielgruppen und die Unternehmensphilosophie. Die Anlagestrategie für Investitionen in diesen Bereichen muß sich ebenfalls danach richten, wenn nicht am Markt vorbei investiert werden soll.

Größte Relevanz bei der Standortsuche und bei der Auswahl der Methoden der Standortsuche hat die Anpassung der Suche an die Ziele des Unternehmens. Dahinter steht wieder der Gedanke, daß jedes Unternehmen andere Anforderungen an einen geeigneten Standort stellt. Diese unternehmensspezifischen Anforderungen sind abhängig vom Zielsystem des Unternehmens. Bei der Standortsuche müssen alle Teilbereiche des Unternehmens auch unternehmensspezifisch erfaßt werden; es müssen die Fragen „ Was produziert oder verkauft das Unternehmen?“, „Womit werden diese Güter produziert?“ und „An wen werden diese Güter verkauft?“ in die Standortüberlegungen einbezogen werden. Die individuellen Bedürfnisse des Unternehmens bei Beschaffung, Produktion und Absatz müssen auch bei der Investition individuell berücksichtigt werden.

Thesen:

- ◆ Unter zunehmendem Wettbewerbsdruck auf europäischer Ebene wird die Standortfrage und damit die Suche nach dem richtigen Standort zur Überlebensfrage für das Unternehmen und damit auch für die Investition.
- ◆ Es gibt keine schlechten Standorte, nur Standorte, die nicht für jedes Unternehmen und jedes Investment geeignet sind.
- ◆ Jeder Standort weist ganz spezifische Bedingungen auf, die geprägt sind von z.B. klimatischen, geographischen, sozio-ökonomischen oder politischen Bedingungen.

- ♦ Jedes Unternehmen und jede Investition stellt ganz spezifische Anforderungen an einen Standort, die abhängen u.a. von dem Produkt, Beschaffungs- und Absatzmärkten oder dem Investitionsmotiv.

Wie bereits erwähnt, ist die Standortsuche eines Unternehmens nichts anderes als der bestmögliche Abgleich der Unternehmensanforderungen mit den Standortbedingungen. Dieser eigentlich ganz simple Prozeß wird lediglich erschwert durch die große Zahl der potentiellen Standorte, die Vielzahl und große Bandbreite der Standortbedingungen und die Vielfalt und besonderen Ausprägungsbedürfnisse der Standortanforderungen.

Um die potentiellen Standorte miteinander vergleichen zu können, wird bisher üblicherweise jeder Standort mit sämtlichen anderen potentiellen Standorten verglichen und daraus eine Rangliste erstellt. Bei diesem sogenannten paarweisen Vergleich errechnet sich die Zahl der durchzuführenden Vergleiche nach der Formel $n(n-1)/2$. Werden demnach 10 Standorte untersucht, sind 45 paarweise Vergleiche durchzuführen, sollen 100 Standorte miteinander verglichen werden, sind bereits 4.950 paarweise Vergleiche durchzuführen. Untersuchungen zu diesem Thema haben ergeben, daß der Mensch nicht in der Lage ist, wesentlich mehr als 10 Alternativen auf diese Art und Weise zu untersuchen. Wenn also bei mehr als 1.500 potentiellen Standortregionen in Europa lediglich z.B. 10 bis 15 Standorte auf Eignung überprüft werden, beträgt die statistische Wahrscheinlichkeit einen geeigneten Standort zu finden ca. 1 %. Die Standortsuche wird so zum Lotteriespiel und der Aufwand, der für eine Standortrecherche üblicherweise betrieben wird und die Erfolgswahrscheinlichkeit stehen in keinem ökonomisch vernünftigen Verhältnis zueinander. Mit den üblichen Mitteln sind die ca. 1.500 Regionen Europas also auf keinen Fall zu untersuchen. Dies ist nur noch mit mathematischen Methoden möglich.

Um die spezifischen Anforderungen eines Unternehmens an einen Standort abdecken zu können, müssen diese Anforderungen soweit wie möglich spezifiziert werden. Wenn weiterhin Fakten, also Daten anstatt Einschätzungen in die Standortsuche einfließen sollen, erfordert dies eine Vielzahl von Standortfaktoren und Variablen, für die Marktforschungsdaten erfaßt werden müssen.

Aus den bisher beschriebenen Anforderungen an ein Standortsuchverfahren ergeben sich folgende Schlußfolgerungen:

Es ist eine Analyse gefordert, die ...

- ♦ simultan sämtliche potentiellen Standorte überprüft
- ♦ die Prüfung an Hand von Fakten, Marktforschungsdaten, vornimmt
- ♦ die spezifischen Unternehmensanforderungen durch eine Vielzahl von möglichen Standortfaktoren bzw. Standortvariablen berücksichtigt.

2.2. Analysemethoden der CONTOR

Die Contor GmbH bietet zwei verschiedene Analyseformen an, deren Anwendung sich nach den Analysezielen richtet.

- ♦ Analyse der Regionen mittels einer von der Contor GmbH entwickelten Vorgehensweise mit multivariaten statistischen Verfahren.
Dieses Verfahren eignet sich insbesondere, um individuelle unternehmensspezifische Standortanforderungen und Ziele zu berücksichtigen und die Unterschiede der Regionen hinsichtlich dieser Anforderungen sehr detailliert herauszuarbeiten. Je nach Anforderungen und Zielen können die verschiedensten statistischen Verfahren, wie z.B. die Clusteranalyse oder die Faktorenanalyse, zum Einsatz kommen.
Dieses Verfahren bietet z.B. sich an, um das konkrete Entscheidungsproblem „Standortwahl“ für ein konkretes Unternehmen sehr detailliert zu lösen. Das Verfahren ist beratungsintensiv, arbeitsintensiv und interpretationsintensiv.
- ♦ Analyse der Regionen mittels einer von uns entwickelten Software auf Basis eines Algorithmus. Die Software ermittelt die Rangfolge der Regionen hinsichtlich auszuwählender Standortanforderungen oder zeigt im Rahmen der Strukturanalyse die Stärken und Schwächen von Regionen.
Dieses Verfahren eignet sich insbesondere zur Erstellung einer sehr schnellen und übersichtlichen Rangfolge der Regionen hinsichtlich der gewählten Standortanforderungen. Dieses Verfahren eignet sich insbesondere zur Standortanalyse.

In beide Analysemethoden fließen identische Marktforschungsdaten ein. Beide Analysemethoden untersuchen simultan flächendeckend sämtliche Regionen. Beide Analysemethoden können zu weitgehend ähnlichen Ergebnissen führen. Wie bereits gesagt, hängt die Wahl der Analysemethode vom Analysezzweck ab.

Zweck der folgenden Analyse ist die Suche nach den geeignetsten Standortregionen. Da es sich hierbei um ein klassisches Problem der Standortanalyse handelt, wird die folgende Studie mit der von uns entwickelten Analysemethode nach unserem CONTOR-REGIO Modell erstellt.

2.3. Anmerkung zur Studie

Die Ergebnisse jeder Studie sind abhängig von den in der Studie gemachten Annahmen. Veränderte Annahmen führen zu veränderten Ergebnissen.

Für diese Studie gilt:

Die Ergebnisse der Studie beziehen sich darauf, daß Unternehmen und Investoren bei ihren Investitionsvorhaben die hier getroffenen Standortanforderungen stellen. Dies wird nicht der Fall sein, da, wie bereits in der Einführung zu dieser Studie gesagt, jedes Unternehmen und jeder Investor individuelle Anforderungen stellt. Die individuellen Anforderungen einzelner Unternehmen und

einzelner Investoren können in einer Studie keine Berücksichtigung finden. Daher kann eine Studie lediglich im Rahmen eines relativ weit gefaßten Variablenpektrums erstellt werden. Wir haben hier versucht, für eine möglichst große Zahl von Unternehmen bzw. Investoren der jeweiligen Bereiche einen „kleinsten gemeinsamen Nenner“ an Standortanforderungen und Standortgewichten herauszufiltern. Dies schränkt natürlich im Einzelfall die Aussagekraft der Studie ein. Ein einzelnes Unternehmen und ein einzelner Investor kann also berechtigterweise andere Anforderungen an einen Standort stellen und andere Schwerpunkte seiner Anforderungen setzen.

Nicht alle in der Rangfolge vorne stehenden Regionen und Städte entsprechen möglicherweise auf den ersten Blick den an sie gestellten Anforderungen. Dies kann daran liegen, daß die Ergebnisbildung ein mathematischer Prozeß ist. Hierbei können z.B. wichtige Standortfaktoren von vielleicht mehreren nicht so wichtigen Standortfaktoren, die jedoch sehr positive Werte aufweisen, überkompensiert werden. Dies ist letztlich eine Frage der individuellen Sichtweise, der Faktorenauswahl sowie ihrer Gewichtung.

Trotz der oben gemachten Einschränkungen lassen sich wahrscheinlich in einem breiten Rahmen Tendenzen durch diese Studie gut erkennen. Nicht repräsentative Beobachtungen, die wir bei unseren Beratungen gemacht haben, zeigen, daß sich die Analysen relativ stabil gegenüber kleineren Variationen erweisen. Das heißt, z.B. die Veränderung der Höhe der Gewichtungsfaktoren einzelner Faktoren bzw. Variablen in einem gewissen Rahmen (10 % bis 20%) hat in der Regel keinen radikalen Einfluß auf die Analyseergebnisse. Diese Beobachtungen haben sich bei der vorliegenden Studie bestätigt, für die wir verschiedene Analysen mit unterschiedlichen Gewichtungsfaktoren durchgeführt haben. Das plausibelste Ergebnis dieser Analysen, das Ergebnis, das den in der Studie gemachten Anforderungen am besten entspricht, wird hier vorgestellt.

Die Daten, die in die Analyse einfließen, unterliegen einem gewissen Timelag zwischen Auftreten und Veröffentlichung. Dies ist leider insbesondere bei den Daten auf kleinster regionaler Ebene nicht aktueller möglich. Wir bemühen uns natürlich, die Daten so aktuell wie möglich zu halten.

Die Standortsuche mit mathematisch statistischen Methoden bzw. die Regionalanalyse mittels mathematischer Datenanalyse sind komplexe Verfahren. Die Daten unterliegen vielfältigen Bearbeitungen. Trotz sorgfältigster Prüfung der Daten vor, bei und nach der Bearbeitung können Fehler entstehen. Die Daten können uns fehlerhaft übermittelt worden sein, ohne daß dies bemerkt werden konnte, oder bei der Bearbeitung unterlaufen Fehler, die ebenfalls nicht bemerkt werden konnten. Vor Ansiedlung und Investition an einem empfohlenen Standort muß daher geprüft werden, ob die in der Analyse aufgezeigten Standortbedingungen vor Ort tatsächlich vorliegen.

In die Analysen gehen Daten ein, die von amtlicher Seite oder Unternehmen bezogen wurden oder von uns erhoben und berechnet wurden. Die Daten bewegen sich daher in einer üblichen statistischen Bandbreite. Eine zulässige Fehlertoleranz kann nicht garantiert werden. Die Daten eignen sich nicht zu einer exakten Standortkalkulation.

2.4. Das Szenario der Studie

Es soll ein Ranking erstellt werden, um die besten Standorte bzw. EU-Regionen für klassische Investitionen in den Bereichen Handel, Büroobjekte, Gastronomie bzw. Hotellerie und Logistik zu ermitteln. Bei Investitionen in einem internationalen Rahmen wird es sich in der Regel um größere Investitionen handeln. Der Markt für diese Investitionen wird eher in Großstädten als in kleineren Städten zu finden sein. Als Großstädte werden Städte ab 100.000 Einwohner definiert. Bei dieser Studie werden jedoch primär nicht Städte, sondern Regionen analysiert. Bei diesen Regionen handelt es sich um die Nuts-3-Regionen der EU. In Deutschland entsprechen diese Regionen z.B. den Landkreisen und kreisfreien Städten. Innerhalb einer EU-Region können also durchaus mehrere auch größere Städte liegen, die in kurzer Entfernung zueinander liegen können. Dies könnte für Investments interessante Konstellationen ergeben. Um möglicherweise auch solche Regionen zu erfassen, werden auch Regionen mit Städten unterhalb der Großstadtgrenze analysiert. In diese Datei fließen EU-Regionen ein, in denen Städte mit mindestens 75.000 Einwohnern liegen. Es sind letztlich 537 EU Regionen, die dieser Bedingung entsprechen und analysiert werden.

Aus der Vielzahl potentieller Variablen wurden die Variablen ermittelt, die für klassische Investitionsobjekte grundsätzlich auf gute Voraussetzungen schließen lassen, gemessen an Bevölkerungs-, Infrastruktur- und Bildungsvariablen, deren nationale Attraktivitäts-Indikatoren für Investitionen positiv sind, deren regionale wirtschaftliche Attraktivität hoch ist und die bei einer grundsätzlich positiven Entwicklung in den letzten Jahren für Investitionsobjekte immer noch deutliche Wachstumspotentiale im Bereich klassischer Investitionsobjekte erwarten lassen.

Die zu analysierenden Variablen sind zu Gruppen bzw. Faktoren zusammengefaßt worden. Innerhalb dieser Gruppen werden die Variablen gleichgewichtet (bis auf Ausnahmen). Die einzelnen Faktoren erhalten jedoch ein anderes Gewicht, je nach Relevanz des Faktors für die Investitionsentscheidung.

Folgende Gruppen und Variablen werden in das Ranking einbezogen:

Faktor 1 Bevölkerung (Gewicht: 1):

- ◆ Bevölkerungszahl: soll möglichst hoch sein
- ◆ Bevölkerungsentwicklung: soll möglichst hoch sein
- ◆ Bevölkerungsdichte: soll möglichst hoch sein

Die gesuchten Regionen sollen ein möglichst ausreichendes Bevölkerungspotential für Investitionen bieten.

Faktor 2 Verkehrsinfrastruktur (Gewicht: 1):

- ◆ Entfernung Autobahn: soll möglichst niedrig sein
- ◆ Entfernung Bahn: soll möglichst niedrig sein
- ◆ Entfernung großer Flughafen: soll möglichst niedrig sein

Die gesuchten Regionen sollen verkehrstechnisch gut erschlossen sein. Dies könnte ein größeres Einzugsgebiet ergeben und auf eine höhere Attraktivität der Region deuten.

Faktor 3 Bildung (Gewicht 1)

- ◆ Erwerbspersonenanteil mit Universitätsabschluß : soll möglichst hoch sein
 - ◆ Entwicklung Erwerbspersonenanteil Uni 2003-2007: soll möglichst hoch sein
- Regionen mit hoher Bildung könnten auf Zukunftsfähigkeit weisen sowie auf ein erhöhtes interessantes Kundenpotential sowohl für den Handel als auch für Dienstleistungen. Innerhalb dieses Faktors wird die Bestandsvariable „Erwerbspersonen Uni“ doppelt so hoch gewichtet wie die Entwicklungsvariable, da Regionen herausgefiltert werden sollen, die bereits einen relativ hohen Standard aufweisen bei einer möglichst immer noch positiven Entwicklung.

Faktor 4 Nationale Attraktivität (Gewicht: 1,5)

- ◆ Kriminalitätsrate 2005: soll möglichst niedrig sein
- ◆ Korruption 2008: soll möglichst niedrig sein
- ◆ Wachstumsaussichten 2008: soll möglichst hoch sein
- ◆ Unternehmenssteuersatz 2008: soll möglichst niedrig sein
- ◆ Streiktage 2007: soll möglichst niedrig sein

Diese Faktoren sollen die nationale Attraktivität der Regionen für Investitionen spiegeln. Dabei sollen Kriminalität, Korruption, Streiks und Steuern niedrig sein und die Wachstumsaussichten des Landes möglichst hoch.

Faktor 5 Regionale wirtschaftliche Attraktivität (Gewicht 1,5)

- ◆ Bruttoinlandsprodukt BIP KKS je Einwohner 2007: soll möglichst hoch sein
- ◆ Entwicklung BIP KKS Einwohner 2003-2007: soll möglichst hoch sein
- ◆ BIP Prognose Kurzfristprognose 2010: soll möglichst hoch sein
- ◆ Primäreinkommen KKS je Einwohner 2007: soll möglichst hoch sein
- ◆ Entwicklung Primäreinkommen KKS Einwohner 2003-2007: soll möglichst hoch sein
- ◆ Arbeitslosenquote 2007: soll möglichst niedrig sein
- ◆ Arbeitslosenquote Kurzfristprognose 2010: soll möglichst niedrig sein

Diese Faktoren zeigen die regionale Attraktivität der Regionen für Investitionen. In wohlhabenden Regionen mit positiver Entwicklung und niedriger Arbeitslosigkeit werden größere Potentiale für Investitionen erwartet. Innerhalb dieses Faktors werden die Bestandsvariable „BIP KKS“ und „Primäreinkommen KKS“ doppelt so hoch gewichtet wie die entsprechenden Entwicklungsvariablen, da Regionen herausgefiltert werden sollen, die bereits einen relativ hohen Standard aufweisen bei einer möglichst immer noch positiven Entwicklung.

Faktor 6 Branchen Potential (Gewicht: 2,5)

- ◆ Produktivität im Bereich Handel, Gastgewerbe, Verkehr 2007: soll möglichst hoch sein
- ◆ Produktivität im Bereich Kreditinstitute und Versicherungen, Grundstücks- und Wohnungswesen, unternehmensnahe Dienstleistungen 2007: soll möglichst hoch sein
- ◆ Potential 1 Handel u.a.: Beschäftigtenanteil Handel, Gastgewerbe, Verkehr 2007: soll möglichst niedrig sein
- ◆ Potential 1 Büros u.a.: Beschäftigtenanteil Kreditinstitute und Versicherungen, Grundstücks- und Wohnungswesen, unternehmensnahe Dienstleistungen 2007: soll möglichst niedrig sein
- ◆ Potential 2 Handel u.a.: Struktur Handel, Gastgewerbe, Verkehr 2007: soll möglichst niedrig sein

- ◆ Potential 2 Büros: Struktur Kreditinstitute und Versicherungen, Grundstücks- und Wohnungswesen, unternehmensnahe Dienstleistungen 2007: soll möglichst niedrig sein

Es werden Regionen gesucht, in denen Handel, Gastgewerbe, Verkehr sowie Kreditinstitute und Dienstleistungsunternehmen gemessen an Struktur und Beschäftigtenvariablen unterrepräsentiert scheinen. In diesen Regionen wird ein erhöhtes Wachstumspotential für diese Bereiche und Investitionen z.B. in Handels- oder Büroobjekte, Hotels, Logistik usw. vermutet. Gleichzeitig soll jedoch die Produktivität in diesen Bereichen, das heißt die Bruttowertschöpfung BWS in diesem Bereich je Beschäftigten möglichst hoch sein. Dies könnte auf attraktive Regionen, hohe Gewinne und Verteilungsspielraum weisen. Dieser Faktor 6 wird deutlich übergewichtet um Regionen herauszufiltern, die neben guten allgemeinen Investitionsbedingungen besondere Chancen in den entsprechenden Bereichen vermuten lassen..

Faktor 7 Branchen Attraktivität Entwicklung (Gewicht: 1,5)

- ◆ Produktivität Handel, Gastgewerbe, Verkehr Entwicklung 2003-2007: soll möglichst hoch sein
- ◆ Produktivität Kreditinstitute und Versicherungen, Grundstücks- und Wohnungswesen, unternehmensnahe Dienstleistungen Entwicklung 2003-2007: soll möglichst hoch sein
- ◆ Beschäftigtenanteil Handel, Gastgewerbe, Verkehr Entwicklung 2003-2007: soll möglichst hoch sein
- ◆ Beschäftigtenanteil Kreditinstitute und Versicherungen, Grundstücks- und Wohnungswesen, unternehmensnahe Dienstleistungen Entwicklung 2003-2007: soll möglichst hoch sein

In den gesuchten Regionen soll in den letzten Jahren eine möglichst positive Entwicklung in den entsprechenden Bereichen stattgefunden haben. Es sollen dadurch möglichst Regionen herausgefiltert werden, die bereits „auf dem Weg“ sind oder „immer noch“ zur Steigerung fähig sind. Dadurch könnten „Anlaufschwierigkeiten“ vermieden oder verkürzt werden.

2.5. Variablendefinitionen

1. Bevölkerung

Die Variable zeigt die Bevölkerungszahl der Region für das Jahr 2007 an. Die Daten sind auf Basis der Nuts-3-Regionen der EU erstellt worden. Es werden Daten der Europäischen Gemeinschaften verwendet.

2. Bevölkerungsentwicklung

Die Variable zeigt die prozentuale Veränderung der Bevölkerungszahl der Region in den Jahren von 2003 bis 2007 an. Die Daten sind auf Basis der Nuts-3-Regionen der EU erstellt worden. Es werden Daten der Europäischen Gemeinschaften verwendet.

3. Bevölkerungsdichte

Die Variable zeigt die Zahl der Einwohner je Quadratkilometer im Jahr 2007 an. Die Daten sind auf Basis der Nuts-3-Regionen der EU erstellt worden. Es werden Daten der Europäischen Gemeinschaften verwendet.

4. Autobahn

Es ist die Luftlinienentfernung von einer Region zu der nächstgelegenen Region mit Autobahnanschluß angegeben. Die Entfernung wird jeweils von den Mittelpunkten der Regionen gemessen. Die Angabe erfolgt in Kilometer. Die Daten sind auf Basis der Nuts-3-Regionen der EU erstellt worden.

5. Bahn

Es ist die Luftlinienentfernung von einer Region zu der nächstgelegenen Region mit Bahnanschluß angegeben. Die Entfernung wird jeweils von den Mittelpunkten der Regionen gemessen. Die Angabe erfolgt in Kilometer. Die Daten sind auf Basis der Nuts-3-Regionen der EU erstellt worden.

6. Entfernung großer Flughafen km

Die Variable zeigt die Luftlinienentfernung zur nächstgelegenen Region mit Flughafen mit mehr als 1.000.000 beförderten Passagieren in ihrem Gebiet. Die Entfernung wird jeweils von den Mittelpunkten der Regionen gemessen. Die Angabe erfolgt in Kilometer. Die Daten sind auf Basis der Nuts-3-Regionen der EU erstellt worden.

7. Anteil Erwerbspersonen mit Uni-Abschluß / Bildung

Die Variable zeigt den Anteil der Menschen mit Universitätsabschluß an der Zahl der Erwerbspersonen im Jahr 2007. Die Daten sind auf Basis der Nuts-2-Regionen der EU erstellt worden. Basisdaten sind Daten der Europäischen Gemeinschaften.

8. Entwicklung Anteil Erwerbspersonen mit Uni-Abschluß

Die Variable zeigt die prozentuale Veränderung des Anteils der Menschen mit Universitätsabschluß an der Zahl der Erwerbspersonen in der Zeit von 2003 bis 2007. Die Daten sind auf Basis der Nuts-2-Regionen der EU erstellt worden. Basisdaten sind Daten der Europäischen Gemeinschaften.

9. Kriminalitätsrate

Die Daten zeigen die Kriminalitätsraten in den Ländern, gemessen durch Bevölkerungsumfragen zur Kriminalität 2005. Dabei handelt es sich um Auswertung von Befragungen in den Ländern nach der Häufigkeit der Menschen, in dem Jahr der Untersuchung Opfer geworden zu sein. Den Daten liegen Umfragen der UNICRI zugrunde. Die Daten sind auf Basis der EU-Länder erstellt worden.

10. Korruption

Die Daten entstammen dem "Corruption Perceptions Index 2008", dem Korruptionswahrnehmungsindex 2008 von Transparency International. Die Daten basieren auf Befragungen von Länderanalysten und Geschäftsleuten zur Korruption in den Ländern. Es konnten Werte auf einer Skala von 0 bis 10 vergeben werden. Diese Daten wurden von uns angepaßt. "0" bedeutet „nicht korrupt" und "10" bedeutet „äußerst korrupt". Die Daten sind auf Basis der EU-Länder erstellt worden.

11. Wachstum

Die Variable zeigt die Wachstumschancen eines Landes. Die Ursprungsdaten entstammen dem World Economic Forum 2008/2009. Diese Daten wurden von uns angepaßt. Es konnten Werte auf einer Skala von 1 bis 100 vergeben werden. Je höher der Wert ist, desto bessere Wachstumschancen werden einem Land beigemessen. Die Daten sind auf Basis der EU-Länder erstellt worden.

12. Unternehmenssteuersatz

Nominelle Steuersätze auf den Gewinn von Kapitalgesellschaften im Jahr 2008 (Dezember). Hierbei kann es sich um staatliche Steuern und um Steuern untergeordneter Gebietskörperschaften handeln. Für Deutschland sind beispielsweise die Körperschaftsteuersätze und die durchschnittlichen Gewerbesteuersätze angegeben. Die Daten sind auf Basis der EU-Länder erstellt worden.

13. Streiks

Die Variable zeigt die Zahl der durch Streiks je 1000 Arbeiter verloren gegangenen Arbeitstage im Jahr 2007. Die Daten sind auf Basis der EU-Länder erstellt worden. Basisdaten sind Daten der Europäischen Gemeinschaften.

14. Bruttoinlandsprodukt

Die Variable zeigt das Bruttoinlandsprodukt je Einwohner in Kaufkraftstandards für das Jahr 2007. Durch die Umrechnung des BIP in Kaufkraftstandards wurden Preis- und Währungsunterschiede in den Ländern herausgerechnet. Die Daten sind auf Basis der Nuts-3-Regionen der EU erstellt worden. Datenbasis sind Daten der Europäischen Gemeinschaft.

15. Veränderung des Bruttoinlandsprodukts

Die Variable zeigt die prozentuale Veränderung des Bruttoinlandsprodukts je Einwohner in Kaufkraftstandards in den Jahren von 2003 bis 2007. Durch die Umrechnung des BIP in Kaufkraftstandards wurden Preis- und Währungsunterschiede in den Ländern herausgerechnet. Die Daten sind auf Basis der

Nuts-3-Regionen der EU erstellt worden. Datenbasis sind Daten der Europäischen Gemeinschaft.

16. Bruttoinlandsprodukt Prognose 2010

Die Variable zeigt das Bruttoinlandsprodukt im Jahr 2010. Aus der Veröffentlichung „Economic Forecast, Spring 2009“ der Europäischen Kommission wurden die erwarteten nationalen Steigerungssätze für die Produktivität entnommen. Mit diesen Werten wurden die regionalen Daten auf das Jahr 2010 fortgeschrieben. Diese Vorgehensweise setzt eine identische Entwicklung sowohl auf nationaler Ebene als auch auf regionaler Ebene voraus. Dies wird nicht gegeben sein. Wenn davon ausgegangen wird, daß sich Regionen nicht ganz von nationalen Entwicklungen abkoppeln können, ist der durch diese Vorgehensweise entstehende Fehler insgesamt akzeptabel.

17. Primäreinkommen

Die Variable zeigt die Höhe des mit den nationalen Kaufkraftparitäten gewichteten Primäreinkommens der privaten Haushalte für das Jahr 2007. Es ist angegeben in Kaufkraftstandards pro Jahr je Einwohner. Kaufkraftstandards berücksichtigen sowohl Währungsunterschiede als auch Preisniveauunterschiede. Das Primäreinkommen der privaten Haushalte zeigt das Einkommen vor der staatlichen Umverteilung z.B. durch Steuern und Sozialleistungen. Die Daten sind auf Basis der Nuts-2-Regionen der EU erstellt worden. Datenbasis sind Daten der Europäischen Gemeinschaft.

18. Veränderung des Primäreinkommens

Die Variable zeigt die prozentuale Veränderung des Primäreinkommens in Kaufkraftstandards in den Jahren 2003 bis 2007. Die Daten sind auf Basis der Nuts-2-Regionen der EU erstellt worden. Datenbasis sind Daten der Europäischen Gemeinschaft.

19. Arbeitslosenquote

Die Variable zeigt die Arbeitslosenquoten der über 15-Jährigen des Jahres 2007. Die Daten sind auf Basis der Nuts-3-Regionen der EU erstellt worden. Es werden Daten der Europäischen Gemeinschaft verwendet.

20. Arbeitslosenquote Prognose 2010

Aus der Veröffentlichung „Economic Forecast, Spring 2009“ der Europäischen Kommission wurden die erwarteten nationalen Steigerungssätze für die Arbeitslosenquote entnommen. Mit diesen Werten wurden die regionalen Arbeitslosenquoten auf das Jahr 2010 fortgeschrieben. Diese Vorgehensweise setzt eine identische Entwicklung sowohl auf nationaler Ebene als auch auf regionaler Ebene voraus. Dies wird nicht gegeben sein. Wenn davon ausgegangen wird, daß sich Regionen nicht ganz von nationalen Entwicklungen abkoppeln können, ist der durch diese Vorgehensweise entstehende Fehler insgesamt akzeptabel. Die Daten sind auf Basis der Nuts-3-Regionen der EU erstellt worden. Es werden Daten der Europäischen Gemeinschaft verwendet.

21. Produktivität Handel

Die Produktivität ist ausgedrückt als die mit den Kaufkraftparitäten der Länder gewichtete Bruttowertschöpfung in den Wirtschaftszweigen Handel, Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen und Gebrauchsgütern; Gastgewerbe; Verkehr und Nachrichtenübermittlung 2007 (Wirtschaftszweige g-i) je Beschäftigten 2007. Sie ist angegeben in Kaufkraftstandards pro Jahr je Beschäftigten im Handel. Kaufkraftstandards berücksichtigen sowohl Währungsunterschiede als auch Preisniveauunterschiede. Die Daten sind auf Basis der Nuts-3-Regionen der EU erstellt worden. Datenbasis sind Daten der Europäischen Gemeinschaft.

22. Produktivität Kreditinstitute u.a.

Die Produktivität ist ausgedrückt als die mit den Kaufkraftparitäten der Länder gewichtete Bruttowertschöpfung in den Wirtschaftszweigen Kredit- und Versicherungsgewerbe; Grundstücks- und Wohnungswesen, Vermietung beweglicher Sachen, Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen 2007 (Wirtschaftszweige j-k) je Beschäftigten 2007. Sie ist angegeben in Kaufkraftstandards pro Jahr je Beschäftigten. Kaufkraftstandards berücksichtigen sowohl Währungsunterschiede als auch Preisniveauunterschiede. Die Daten sind auf Basis der Nuts-3-Regionen der EU erstellt worden. Datenbasis sind Daten der Europäischen Gemeinschaft.

23. Potential 1 Handel, Gastgewerbe Verkehr %

Die Variable zeigt den Anteil der Beschäftigten in den Wirtschaftszweigen Handel, Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen und Gebrauchsgütern; Gastgewerbe; Verkehr und Nachrichtenübermittlung (Wirtschaftszweige g-i) an der Bevölkerung für das Jahr 2007. Die Daten sind auf Basis der Nuts-3-Regionen der EU erstellt worden. Datenbasis sind Daten der Europäischen Gemeinschaft.

In Regionen mit einem niedrigen Anteil könnten Potentiale für den angegebenen Bereich liegen.

24. Potential 1 Büros %

Die Variable zeigt den Anteil der Beschäftigten in den Wirtschaftszweigen Kredit- und Versicherungsgewerbe; Grundstücks- und Wohnungswesen, Vermietung beweglicher Sachen, Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen (Wirtschaftszweige j-k) an der Bevölkerung für das Jahr 2007. Die Daten sind auf Basis der Nuts-3-Regionen der EU erstellt worden. Datenbasis sind Daten der Europäischen Gemeinschaft. In Regionen mit einem niedrigen Anteil könnten Potentiale für den angegebenen Bereich liegen.

25. Potential 2 Handel, Gastgewerbe, Verkehr %

Anteil des Bereichs Handel u.a. (Wirtschaftszweige g-i, Handel, Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen und Gebrauchsgütern; Gastgewerbe; Verkehr und Nachrichtenübermittlung) an der Gesamtproduktion gemessen am Anteil der Bruttowertschöpfung in diesen Bereichen an der Bruttowertschöpfung insgesamt im Jahr 2007 in Prozent. Die Daten sind auf Basis der Nuts-3-Regionen der EU erstellt worden. Datenbasis sind Daten der Europäischen Gemeinschaft. In Regionen mit einem niedrigen Anteil könnten Potentiale für den angegebenen Bereich liegen.

26. Potential 2 Büros %

Anteil des Bereichs Kreditinstitute u.a. (Wirtschaftszweige j-k, Kredit- und Versicherungsgewerbe; Grundstücks- und Wohnungswesen, Vermietung beweglicher Sachen, Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen) an der Gesamtproduktion gemessen am Anteil der Bruttowertschöpfung in diesen Bereichen an der Bruttowertschöpfung insgesamt im Jahr 2007 in Prozent. Die Daten sind auf Basis der Nuts-3-Regionen der EU erstellt worden. Datenbasis sind Daten der Europäischen Gemeinschaft. In Regionen mit einem niedrigen Anteil könnten Potentiale für den angegebenen Bereich liegen.

27. Veränderung Produktivität Handel u.a.

Prozentuale Veränderung der Produktivität im Bereich Handel, Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen und Gebrauchsgütern; Gastgewerbe; Verkehr und Nachrichtenübermittlung I (Wirtschaftszweige g-i) in den Jahren von 2003 bis 2007. Die Daten sind auf Basis der Nuts-3-Regionen der EU erstellt worden. Datenbasis sind Daten der Europäischen Gemeinschaft.

28. Veränderung Produktivität Kreditinstitute u.a.

Prozentuale Veränderung der Produktivität im Bereich Kredit- und Versicherungsgewerbe; Grundstücks- und Wohnungswesen, Vermietung beweglicher Sachen, Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen (Wirtschaftszweige j-k) in den Jahren von 2003 bis 2007. Die Daten sind auf Basis der Nuts-3-Regionen der EU erstellt worden. Datenbasis sind Daten der Europäischen Gemeinschaft.

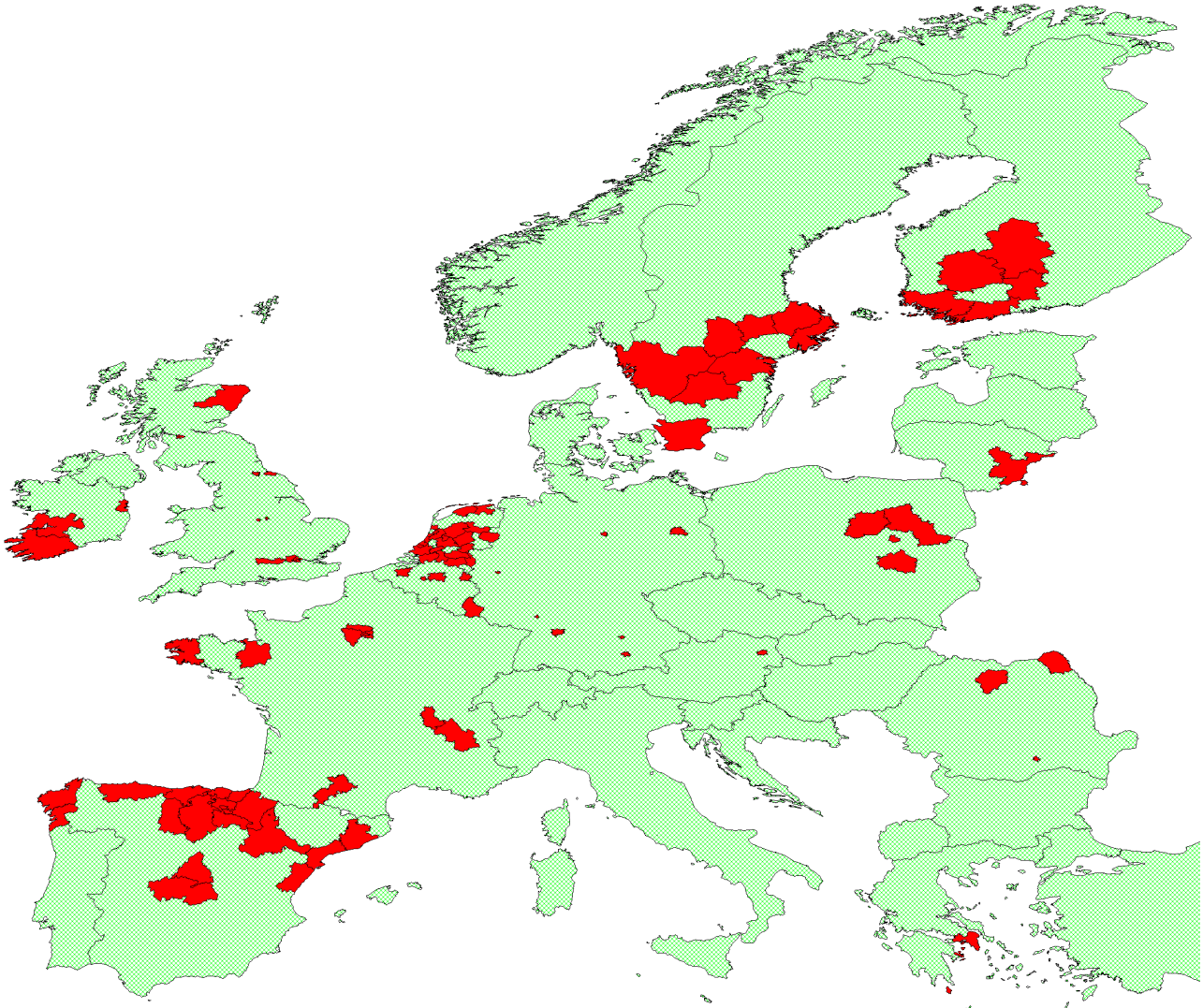
29. Veränderung der Beschäftigung in Handel u.a.

Die Variable zeigt die prozentuale Veränderung der Beschäftigten im Bereich Handel, Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen und Gebrauchsgütern; Gastgewerbe; Verkehr und Nachrichtenübermittlung in den Jahren von 2003 bis 2007. Die Daten sind auf Basis der Nuts-3-Regionen der EU erstellt worden. Datenbasis sind Daten der Europäischen Gemeinschaft.

30. Veränderung der Beschäftigung Bereich Kreditinstitute u.a.

Die Variable zeigt die prozentuale Veränderung der Beschäftigten im Bereich Kredit- und Versicherungsgewerbe; Grundstücks- und Wohnungswesen, Vermietung beweglicher Sachen, Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen in den Jahren von 2003 bis 2007. Die Daten sind auf Basis der Nuts-3-Regionen der EU erstellt worden. Datenbasis sind Daten der Europäischen Gemeinschaft.

3. Die Top-100-Regionen



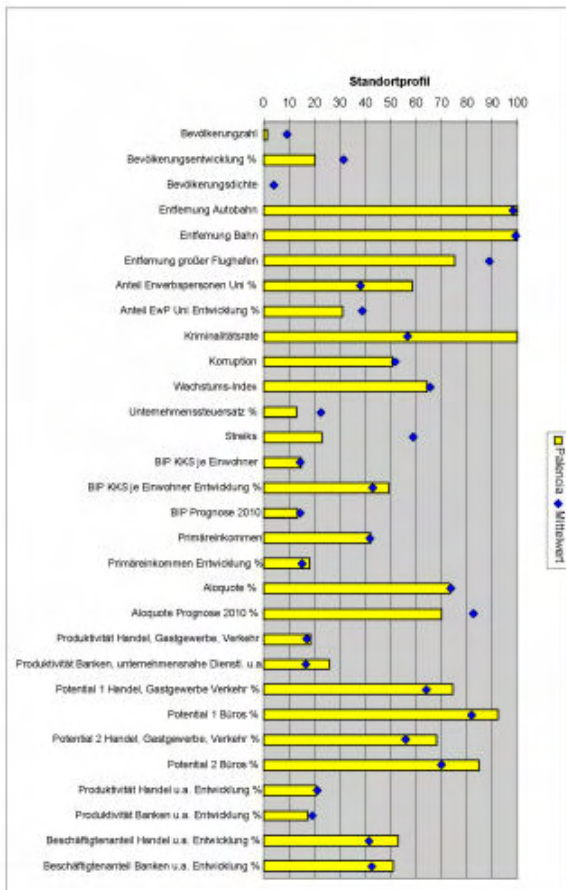
3.1. Einführung

Aus dem gesamten Ranking sämtlicher EU-Regionen mit Städten mit mindestens 75.000 Einwohnern werden die 100 ersten Rangplätze vorgestellt. Dazu werden Tabellen mit den Regionenwerten, den Maximalwerten, den Minimalwerten und den Mittelwerten sämtlicher Regionen gezeigt. Weiterhin werden graphische Standortprofile dieser Regionen dargestellt, die die Regionenwerte graphisch ins Verhältnis setzen zu den möglichen Optimalwerten des jeweiligen Standortfaktors. An diesen Standortprofilen lassen sich sehr leicht Stärken und Schwächen der Region als Investitionsstandort erkennen. Da die Tabellen und Standortprofile weitestgehend selbsterklärend sind, wird auf eine ausführliche textliche Interpretation der Ergebnisse verzichtet.

3.2. Interpretation der Standortprofile

Die Standortprofile geben die Prozentzahl vom Optimalwert an, den eine Region hinsichtlich einer bestimmten Variablen erreicht. Ein langer Balken weist immer auf einen positiven Variablenwert hin und ein kurzer Balken immer auf einen negativen Variablenwert. Die Begriffe „positiv“ und „negativ“ sind eine

Frage subjektiver Bewertung. So wurde bei dieser Studie z.B. festgelegt, daß das BIP und die Produktivität im Handel möglichst hoch sein soll und die Arbeitslosigkeit, die Unternehmensteuern und die Entfernung zu einem Flughafen niedrig. Das heißt, in diesen Fällen sind hohe Werte des BIP und der Produktivität sowie niedrige Werte bei Arbeitslosigkeit, Unternehmensteuern und Entfernung Flughafen positiv. Lange Balken zeigen also eine positive Situation am Standort im Sinne der Analyse und kurze Balken eine negative Situation am Standort im Sinne der Analyse.



Die Mittelwerte sämtlicher analysierter Regionen werden durch die blauen Rauten gekennzeichnet.

Bei obigen Beispiel eines Standortprofils ist an den langen Balken, die bis zur 100 % Marke reichen, zu erkennen, daß die Region bei den Variablen „Entfernung Autobahn“, „Entfernung Bahn“ und „Kriminalitätsrate“ 100 % des Optimalwertes aller Regionen erreicht und die Situation bei diesen Variablen in dieser Region äußerst positiv ist. Das

bedeutet, diese Region hat Autobahnanschluß, Bahnanschluß (Entfernungsvariable sehr kurz oder „0“) und die Kriminalitätsrate des Landes ist die niedrigste aller analysierten Länder. Die durch blaue Rauten ausgewiesenen Mittelwerte aller Regionen liegen bei den Variablen „Entfernung Autobahn“ und „Entfernung Bahn“ am Optimalwert oder sehr kurz vor dem Optimalwert aller analysierten Regionen. Dies zeigt, daß sämtliche oder nahezu sämtliche analysierten Regionen (537 EU-Regionen mit Städten ab 75.000 Einwohner) über einen Autobahnanschluß und einen Bahnanschluß verfügen.

Die erste Variable im angegebenen Standortprofil, die Variable „Bevölkerungs-zahl“ zeigt einen äußerst kurzen Balken, der auch unter dem Mittelwert (blaue Raute) liegt. Für diese Studie war festgelegt worden, daß die Bevölkerungszahl möglichst hoch sein soll. Der kurze Balken zeigt hier, daß die Situation in dieser Region in dieser Hinsicht sehr negativ ist, daß die Bevölkerungszahl unter dem

Mittelwert liegt, sehr weit vom Optimalwert entfernt ist und lediglich ca. 3 % des Optimalwertes erreicht.

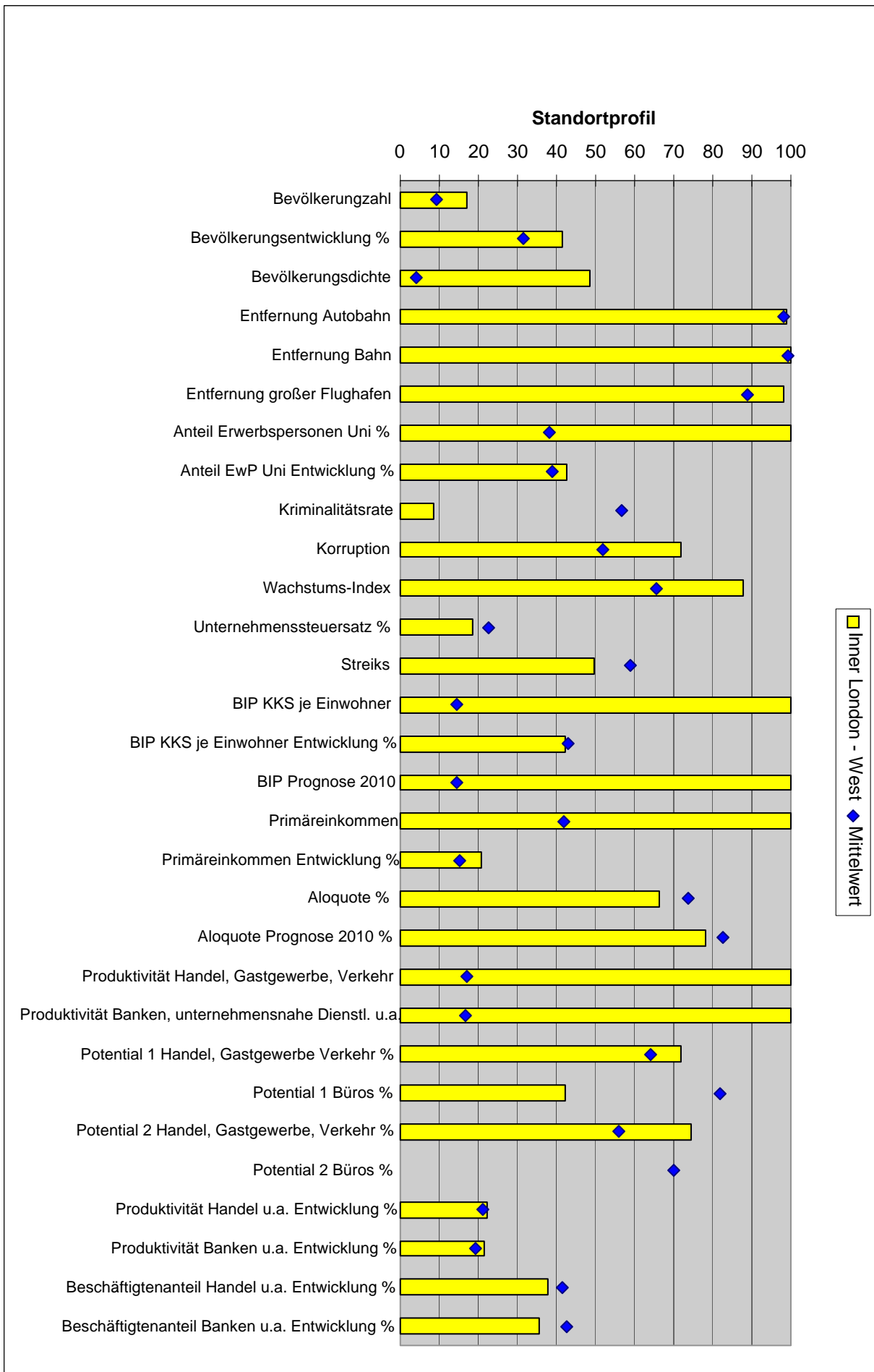
Fehlende Balken weisen auf fehlende Werte hin oder darauf, daß die Region bei der entsprechenden Variablen den negativsten, den schlechtesten Wert aller Regionen erreicht. Dies ist mit einem Blick auf die Tabelle zu klären. Hier sind fehlende Werte mit „kw“ gekennzeichnet.

3.3. Tabellen und Standortprofile der Top-100-Regionen

3.3.1. Inner London - West

Inner London - West				
uki11				
Vereinigtes Königreich				
Rang 1				
Größere Städte in der Region: London				
	Region	Minimum	Maximum	Mittelwert
Bevölkerungszahl	1106400	71800	6120900	624027
Bevölkerungsentwicklung %	3,8	-5,66	17,13	1,48
Bevölkerungsdichte	10150	11	20838	880
Entfernung Autobahn	11	0	1161	23
Entfernung Bahn	0	0	1161	8
Entfernung großer Flughafen	10	0	552	62
Anteil Erwerbspersonen Uni %	51,05	7,66	51,05	24,14
Anteil EwP Uni Entwicklung %	17,95	-27,43	79,3	14,27
Kriminalitätsrate	21	9	22,1	14,66
Korruption	5,2	3,6	9,3	6,33
Wachstums-Index	67	3	76	51
Unternehmenssteuersatz %	28	0	34,43	26,6
Streiks	38	0	75,32	31,06
BIP KKS je Einwohner	147100	5100	147100	25792
BIP KKS je Einwohner Entwicklung %	20,87	-25,96	84,68	21,77
BIP Prognose 2010	139994	4842	139994	24273
Primäreinkommen	34842	3406	34842	16610
Primäreinkommen Entwicklung %	26,7	6	106,65	21,12
Arbeitslosenquote %	8,4	2,4	20,3	7,13
Arbeitslosenquote Prognose 2010 %	13,23	2,88	50,65	11,22
Produktivität Handel, Gastgew., Verkehr	194027	8309	194027	40171
Produktivität Banken, u.a.	382176	32038	382176	90792
Potential 1 Handel, Gastgew. Verkehr %	9,85	3,54	25,97	11,58
Potential 1 Büros %	20,61	0,51	35,36	6,85
Potential 2 Handel, Gastgew., Verkehr %	14,71	5,5	41,47	21,33
Potential 2 Büros %	60,62	9,01	60,62	24,57
Produktivität Handel u.a. Entwicklung %	17,59	-49,1	249,3	13,88
Produktivität Banken u.a. Entwicklung %	21,38	-43,51	256,17	13,73
Beschäftigtenanteil Handel u.a. Entw. %	-1,77	-70,58	110,88	4,7
Beschäftigtenanteil Banken u.a. Entw. %	1,88	-60,94	115,98	14,73

Das folgende graphische Standortprofil zeigt die Werte der Region als Prozentzahl vom Optimalwert. Die Länge des gelben Balkens zeigt, wieviel Prozent vom Optimalwert aller Regionen von dieser Region erreicht werden. Die blaue Raute gibt den Mittelwert aller Regionen an. Lange Balken zeigen positive Werte für die Region an, kurze Balken negative Werte. Lange Balken sagen aus, daß die Region bei der entsprechenden Variablen gut aufgestellt ist, kurze Balken, daß die Region bei der entsprechenden Variablen Schwächen aufweist. Ein fehlender Balken bedeutet, daß die Region den Minimalwert aufweist oder daß keine Daten für diese Variable angegeben sind.



3.3.2. Paris

Paris				
fr101				
Frankreich				
Rang 2				
Größere Städte in der Region: Paris				
	Region	Minimum	Maximum	Mittelwert
Bevölkerungszahl	2196300	71800	6120900	624027
Bevölkerungsentwicklung %	1,77	-5,66	17,13	1,48
Bevölkerungsdichte	20838	11	20838	880
Entfernung Autobahn	0	0	1161	23
Entfernung Bahn	0	0	1161	8
Entfernung großer Flughafen	9	0	552	62
Anteil Erwerbspersonen Uni %	40,96	7,66	51,05	24,14
Anteil EwP Uni Entwicklung %	8,81	-27,43	79,3	14,27
Kriminalitätsrate	12	9	22,1	14,66
Korruption	6	3,6	9,3	6,33
Wachstums-Index	63	3	76	51
Unternehmenssteuersatz %	34,43	0	34,43	26,6
Streiks	kw	0	75,32	31,06
BIP KKS je Einwohner	75300	5100	147100	25792
BIP KKS je Einwohner Entwicklung %	15,14	-25,96	84,68	21,77
BIP Prognose 2010	69920	4842	139994	24273
Primäreinkommen	27004	3406	34842	16610
Primäreinkommen Entwicklung %	14,72	6	106,65	21,12
Arbeitslosenquote %	8,1	2,4	20,3	7,13
Arbeitslosenquote Prognose 2010 %	11,51	2,88	50,65	11,22
Produktivität Handel, Gastgew., Verkehr	59677	8309	194027	40171
Produktivität Banken, u.a.	146857	32038	382176	90792
Potential 1 Handel, Gastgew. Verkehr %	19,23	3,54	25,97	11,58
Potential 1 Büros %	23,31	0,51	35,36	6,85
Potential 2 Handel, Gastgew., Verkehr %	16,98	5,5	41,47	21,33
Potential 2 Büros %	50,67	9,01	60,62	24,57
Produktivität Handel u.a. Entwicklung %	kw	-49,1	249,3	13,88
Produktivität Banken u.a. Entwicklung %	kw	-43,51	256,17	13,73
Beschäftigtenanteil Handel u.a. Entw. %	-3,76	-70,58	110,88	4,7
Beschäftigtenanteil Banken u.a. Entw. %	-0,23	-60,94	115,98	14,73

Das folgende graphische Standortprofil zeigt die Werte der Region als Prozentzahl vom Optimalwert. Die Länge des gelben Balkens zeigt, wieviel Prozent vom Optimalwert aller Regionen von dieser Region erreicht werden. Die blaue Raute gibt den Mittelwert aller Regionen an. Lange Balken zeigen positive Werte für die Region an, kurze Balken negative Werte. Lange Balken sagen also aus, daß die Region bei der entsprechenden Variablen gut aufgestellt ist, kurze Balken, daß die Region bei der entsprechenden Variablen Schwächen aufweist. Ein fehlender Balken bedeutet, daß die Region den Minimalwert aufweist oder daß keine Daten für diese Variable angegeben sind.

