

Vom Flächenverbrauch zum Flächengebrauch

Gewerbeflächenanalyse und -entwicklungskonzept für Wirtschaftsstandorte

Bestandsentwicklung und Neuansiedlung von Wirtschaftsunternehmen sind nach wie vor das Kerngeschäft kommunaler Wirtschaftsförderung. Ein zeitgemäßes Gewerbeflächenmanagement gehört deshalb zur elementaren Ausstattung kommunaler Wirtschaftsförderungseinrichtungen, um ein sach- und bedarfsgerechtes Angebot an Gewerbeflächen verfügbar zu halten.

Doch birgt diese Aufgabe – insbesondere aufgrund unzureichender Kenntnis und Prognosen über die aktuellen und zukünftigen Rahmenbedingungen der Wirtschaftsentwicklung – Risiken, die sich plakativ durch die Extrema „beleuchtete Wiesen am Siedlungsrand“ und „kurzfristig kein adäquates Gewerbeflächenangebot vorhanden“ darstellen lassen. Hinzu kommt der regionale Aspekt der Gewerbeflächenentwicklung. Die zunehmend als notwendig erkannte regionale Abstimmung zur Optimierung des Mitteleinsatzes und zur Verabredung gemeinsamer Vermarktungsstrategien setzt zunächst einmal die exakte Kenntnis der eigenen Situation voraus. Wird aus Sorge um zu hohe kommunale Vorleistungen für die Bereitstellung baureifer Gewerbeflächen eine zu geringe Flächenvorsorge betrieben, kann die Nachfrage gegebenenfalls nicht befriedigt werden. Wird zu viel baureife Gewerbefläche ausgewiesen, verbleiben die hohen Kosten dafür bei ausbleibender oder zu geringer Nachfrage häufig ausschließlich bei der Kommune. Beide Fälle haben dieselbe unerwünschte Wirkung: Sie belasten zum Teil in extremer Weise die wirtschaftliche Situation der jeweiligen Kommune und stellen die Handlungsfähigkeit der Wirtschaftsförderung auf eine ernsthafte Probe.

Die CIMA möchte die EXPO REAL 2006 gerne zum Anlass nehmen, sich dieser in Gesprächen mit Stadt- und Gemeindevertretern häufig geschilderten Problemlage zu widmen und einen Vorschlag zur Analyse und Konzeption des kommunalen Gewerbeflächenangebotes zu machen. Ziel des Instrumentes „Gewerbeflächenanalyse und -entwicklungskonzept“, das die CIMA bereits im Rahmen konkreter Projekte anwenden konnte, ist zum einen das Aufdecken von ortsspezifischen Chancen und Risiken, die mit der kommunalen Gewerbeflächenplanung verbunden sind, und zum anderen die Schaffung einer Grundlage für die langfristige, strategische Ausrichtung der kommunalen Gewerbeflächenpolitik. Ergebnis sind belastbare Aussagen zur Optimierung des Gewerbeflächenangebots in den Bereichen traditioneller Gewerbeflächenausweisungen (GE-/GI-Gebiete), aber auch für Dienstleistungs- und andere Gewerbestrukturen (z.B. MK-, SO- und MI-Ausweisungen). Dabei werden die kommunalen Konzepte jeweils so ausgerichtet sein, dass sie in übergeordnete (regionale) Zusammenhänge eingebracht werden können.

Gewerbeflächenanalysen und -konzepte lassen sich nach Erfahrung der CIMA grundsätzlich in verschiedene, aufeinander aufbauende Bearbeitungsschritte untergliedern, deren schlussendliche Zusammenführung zu konkreten Handlungsempfehlungen für den Auftraggeber führt.



Foto: www.pixelquelle.de

*Mikrostandort Gewerbegebiet:
Welcher Bedarf an Fläche besteht zukünftig?*

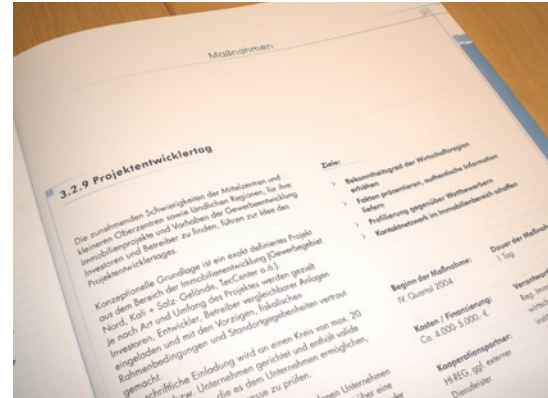
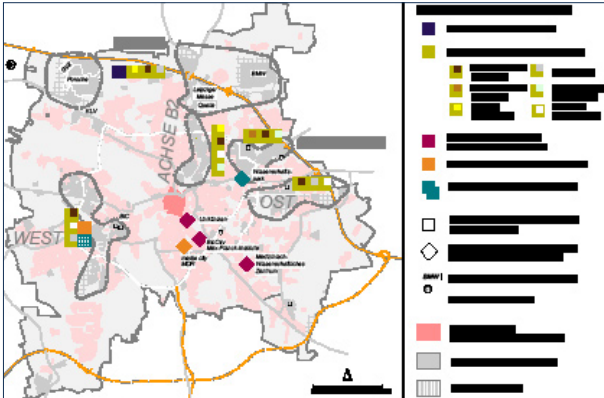
Makrostandort

Erster Schritt ist eine Auseinandersetzung und Bewertung der relevanten Entwicklungen auf makrostandörtlicher Ebene. Ziel dieses ersten Schrittes ist es, eine abgesicherte Einschätzung der wirtschaftlichen Situation des Standorts bzw. der Region durch die Untersuchung von Standortfaktoren wie Lage, Demographie, Arbeitsmarktverflechtung und Arbeitskräftepotenzial zu erhalten. Des Weiteren erfolgt eine Analyse und Bewertung der wirtschaftlichen Entwicklung der Region, der branchen- und sektorspezifischen Gewerbeflächennachfrage, der vorhandenen Branchenschwerpunkte und der wirtschaftspolitischen und wirtschaftsfördernden Planungen und Strategien. Über das Ergebnis dieser Analyse muss eine verbindliche Diskussion und Vereinbarung mit den Entscheidungsträgern vor Ort herbeigeführt werden, damit alle weiteren Arbeitsschritte auf einem gemeinsamen Grundverständnis der Ausgangslage und realistischen Zielsetzungen aufbauen können. Mit anderen Worten: Die Beteiligten verständigen sich darauf, dass nicht jedes Grundzentrum die Voraussetzungen zum Technologiepark mitbringt, dass es aber sehr wohl möglich ist, durch gezielte Profilierung und geeignete Maßnahmen im regionalen Kontext erfolgreich zu sein.

Mikrostandorte

Im zweiten Schritt wird auf den lokalen Gewerbeflächenbesatz und entsprechende Planungen eingegangen. Ziel ist eine differenzierte Auseinandersetzung mit den Mikrostandorten und eine Bewertung dieser hinsichtlich verschiedener Kriterien. Zu nennen sind diesbezüglich im Wesentlichen:

- Größe, Ausstattung und Zuschnitt der Flächen
- Räumliche Branchenkonzentrationen, thematische Schwerpunkte
- Verkehrliche Erreichbarkeit
- Branchenspezifische und bauleitplanerische Eignungsprüfung
- Eigentumsverhältnisse/Verfügbarkeit
- Image und Umfeld
- Ergänzende Nutzungsmöglichkeiten/-konflikte
- Flächenoptionen, Erweiterungsfähigkeit



Beispiel: Maßnahmenplan für eine Wirtschaftsregion

Stadt Leipzig
Stadtplanungsamt und
Stadtentwicklung

Kleinräumiges Monitoring
der Stadtentwicklung in Leipzig

Gewerbflächenentwicklung

Monitoring zum Stadtentwicklungsplan
Gewerbliche Bauflächen 2005

Stadtplanungsamt
zur Stadtentwicklung

Juni 2005

Quelle: Stadt Leipzig

In Oberzentren gang und gäbe, in vielen Grund- und Mittelzentren noch mit Scheu betrachtet: Analysen und Konzepte zur Gewerbeflächenentwicklung (Beispiel Leipzig o./l.)

Due Diligence Real Estate

Der dritte Schritt setzt sich mit konkreten Prognosen, Chancen und Restriktionen für den Wirtschaftsstandort auseinander. Ziel ist es, eine präzise Grundlage für strategische und konzeptionelle Aussagen zu Schwerpunktbildungen, Abgrenzungen und Zielmärkten zu treffen. In diesem Zusammenhang ist es besonders wichtig, die regionale Konkurrenzsituation, wesentliche Alleinstellungsmerkmale des Standortes sowie dessen Marktattraktivität abzuleiten. Darüber hinaus werden deutschlandweite Branchentrends und -entwicklungen sowie zu erwartende Gewerbeflächenumsätze in die Bewertung der Potenziale des Wirtschaftsstandorts mit einbezogen.

Auf diesen Ergebnissen sowie den Erkenntnissen aus den ersten beiden Schritten aufbauend erfolgt eine quantitative und qualitative Prognose des zukünftigen Gewerbeflächenbedarfs sowie Aussagen zur künftigen lokalen Gewerbestruktur. Hierzu gehört beispielsweise die Einordnung von bestehenden und gegebenenfalls neu zu entwickelnden Gewerbegebieten und Büro-/Dienstleistungsflächen für die lokale, regionale und überregionale Vermarktung.

Handlungsempfehlungen und Maßnahmenplan

Schlussendlich zielen Gewerbeflächenanalysen und -entwicklungskonzepte darauf ab, konkrete Handlungs- und Maßnahmenempfehlungen für den Wirtschaftsstandort zu entwickeln. Deshalb werden im letzten Schritt die Resultate der vorstehenden Arbeitsschritte zu umsetzungsreifen Maßnahmenvorschlägen verdichtet, die in jedem Fall folgende Fragen beantworten:

- Welche Standorte eignen sich grundsätzlich nicht bzw. nicht mehr für gewerbliche Nutzungen?
- Welche bereits vorhandenen Standorte können mit welchen Mitteln und Maßnahmen für welche Zielgruppen aufbereitet und vermarktet werden?
- Sind neue Planungen im Rahmen einer Flächennutzungsplanüberarbeitung vorzusehen und für welche Zielgruppen müssen diese geeignet sein?
- Bestehen Möglichkeiten zur Einbeziehung privater Unternehmen in die Flächenbevorratung und Erschließung?

Für alle vorgeschlagenen Maßnahmen werden detaillierte Maßnahmenblätter erarbeitet, die Zeit- und Kostenplanungen enthalten und so in die konkrete Arbeit der kommunalen Gewerbeflächenentwicklung und -vermarktung überführt werden können.

Mit der beschriebenen Vorgehensweise werden im Ergebnis mehrere Ziele erreicht:

1. Die Gewerbeflächenpolitik der Kommune basiert auf einer gemeinsam abgestimmten Plattform, deren Analyse und Programm durch einen neutralen Dienstleister entworfen wurde.
2. Die auf diese Weise erreichte Fundierung der Gewerbeflächenpolitik zeugt von Verantwortung der Akteure in Zeiten enger Finanzspielräume der öffentlichen Haushalte.
3. Die Konzentration auf die vorgeschlagenen und gemeinsam erarbeiteten Maßnahmen sichert einen optimalen Mitteleinsatz und verhindert „Verzettlung“ und hektischen Aktionismus.
4. Die Kenntnis der eigenen Potenziale und Schwachpunkte schafft die Voraussetzungen für eine selbstbewusste Partnerschaft im regionalen Zusammenhang. ■ man/fur

info: mantik@cima.de