

INNOVATIVE KONZEPTE IM FLÄCHENMARKETING NEUE ANSÄTZE MIT BLICK AUF DIE NUTZENDEN

SCHRIFTLICH ÜBERARBEITETE FASSUNG DES VORTRAGS ZUR FACHTAGUNG AM 20. NOV. 2007 IM DIENSTLEISTUNGSZENTRUM ERIN DIEZE, CASTROP- RAUXEL

CIMA Projekt + Entwicklung GmbH
Glashüttenweg 34
23568 Lübeck
Tel.: 0451 / 389 68 – 0
Fax: 0451 / 389 68 – 28
Internet: www.cima.de

Ansprechpartner: Uwe Mantik (mantik@cima.de)

INHALT

<u>1 Strukturwandel und Herausforderung</u>	
<u>2 Strukturwandel und Flächen.....</u>	
<u>2.1 Die bestimmenden Wirtschaftszweige.....</u>	
<u>2.2 Ableitung von Flächenanforderungen.....</u>	
<u>2.2.1 Informations- und Kommunikationswirtschaft</u>	
<u>2.2.2 Medizintechnik/ Life Science/ Gesundheitswirtschaft</u>	
<u>2.2.3 Logistik.....</u>	
<u>2.2.4 Maschinen- und Anlagenbau/ Fahrzeugbau</u>	
<u>2.2.5 Übrige Wirtschaftszweige.....</u>	
<u>2.3 Zusammenfassung</u>	
<u>3</u>	<u>Ausblick</u>

1 Strukturwandel und Herausforderung

Die Volkswirtschaften der Industrieländer und die ihnen zugrunde liegenden Strukturen sind seit den neunziger Jahren tief greifenden Wandlungs- und Umstrukturierungsprozessen unterworfen. Die weiter zunehmende Bedeutung des Einsatzes von Technik in allen Wirtschaftsbereichen, die marktwirtschaftliche Orientierung wachstumsstarker Volkswirtschaften v.a. in Osteuropa und Asien, das Entstehen weltweiter Netzwerke in Produktion und Handel, sowie der damit einher gehende Bedeutungsverlust von räumlichen Entfernungen haben diesen unumkehrbaren Prozess in Gang gesetzt bzw. beschleunigt.

In der Folge ergeben sich für jeden einzelnen Standort und jede Standortregion in den traditionellen Industrieländern enorme Herausforderungen und Anpassungserfordernisse; jedenfalls dann, wenn das Ziel verfolgt wird, als relevanter Standort von Wirtschaft und Beschäftigung Bedeutung zu erlangen bzw. diese zu erhalten und ggf. auszubauen.

Der Wettbewerb von Wirtschaftsstandorten hat auf der Basis des skizzierten Szenarios eine internationale Dimension. Lediglich leistungsstarke, ausreichend dimensionierte und integrierte Standorte und Agglomerationen haben die Chance, ihre Rolle im Standortwettbewerb zu behaupten. Als Maßstab der Wettbewerbsfähigkeit kann dabei gelten:

- Die Existenz und die Profilierung wachstumsstarker Branchen und Cluster,
- eine exzellente überregionale Verkehrsanbindung unterschiedlicher Verkehrsträger,
- eine überdurchschnittliche Ausstattung in wirtschaftsnahen und sozial- kulturellen Infrastrukturbereichen,
- ein durch entsprechende Einrichtungen und Institutionen gestütztes Profil im Bereich Qualifikation, Forschung und Innovation,
- ein nach internationalen Maßstäben attraktives kulturelles und städtebauliches Milieu bzw. Profil.

Neben diesen, im Wesentlichen vom jeweiligen Makrostandort zu erfüllenden Kriterien rücken Fragen nach der Qualität, Attraktivität und Ausgestaltung künftiger Gewerbeflächen zunehmend in den Mittelpunkt des Interesses. Aus den unterschiedlichen Blickwinkeln und Aufgabenstellungen heraus beschäftigen sich Stadt- und Raumplaner, Architekten, Wirtschaftsförderer, Umweltbehörden und Marketingexperten mit Fragen der Zukunftssicherung durch Bereitstellung geeigneter und benötigter Entwicklungsflächen.

2 Strukturwandel und Flächen

In der Erkenntnis, dass für eine wirtschaftliche Dynamik, die in der Lage ist, mit den jeweils Besten auf nationaler und teilweise internationaler Ebene Schritt zu halten, die Verfügbarkeit geeigneter Entwicklungsflächen **eine** wesentliche Grundvoraussetzung darstellt, haben eine Reihe von Standorten (überwiegend in hoch verdichteten Räumen) die Initiative ergriffen, und den Prozess der Auseinandersetzung mit den künftigen Flächenanforderungen der relevanten Branchen angestoßen.

In einem ersten Schritt müssen dafür die aktuell und zukünftig bedeutenden Branchen und Sektoren der Wirtschaft bestimmt werden. Anschließend kann der Versuch unternommen werden, den jeweiligen Branchen soweit möglich die für sie typischen Flächenanforderungen zuzuordnen. Darauf aufbauend kann das vorhandene Angebot gewerblicher Entwicklungsflächen mit den Anforderungen abgeglichen werden, um daraus ggf. Defizite oder Überhänge ableiten zu können bzw. Handlungsempfehlungen zu formulieren. Erst im letzten Schritt geht es darum, die Flächenqualitäten (das Produkt) auch angemessen zu vermarkten.

2.1 Die bestimmenden Wirtschaftszweige

Der in Deutschland eingetretene und weit fortgeschrittene Wandel zu einer Dienstleistungswirtschaft mit einer vergleichsweise schmalen, in ihrer Bedeutung aber ausgesprochen wichtigen industriellen Basis ist unumkehrbar und hat unmittelbare Auswirkungen auf die Thematik der Beanspruchung von Flächen in qualitativer und quantitativer Hinsicht. Besonders weit fortgeschritten ist der Wandlungsprozess z.B. in Hamburg. Dort betrug der Anteil der Dienstleistungen gemessen an der Wertschöpfung 2006 bereits 81,6%, gemessen an der Beschäftigung waren es 84,4% (Quelle: Arbeitskreis volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder). Flächenländer wie Baden- Württemberg mit einer starken Automobil- und Maschinenbauindustrie haben demgegenüber 2006 einen Anteil von „nur“ 58,3% im tertiären Sektor (gemessen an der Beschäftigung), wobei sich auch hier die Anteile in den vergangenen zehn Jahren deutlich zugunsten des tertiären Sektors verschoben haben.

Innerhalb des Dienstleistungssektors dominieren gemessen an der Anzahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in der Regel die unternehmensbezogenen Dienstleistungen sowie die Bereiche Handel und Verkehr/Nachrichtenübermittlung.

Als Reaktion auf den Strukturwandel und die Anforderungen des Marktes haben die Wirtschafts- Verantwortlichen in den Teilräumen bzw. in ihrem Zuständigkeitsbereich Cluster (nach Porter: die räumliche Konzentration von vernetzten Unternehmen und Institutionen in einem speziellen Sektor) und Wirtschaftsbereiche abgeleitet, die aufgrund der bisherigen Entwicklung und Einschätzung ihrer zukünftigen Wachstumspotenziale als tragende Zukunftsbranchen angesehen werden.

Dabei ist zu beachten, dass die Akteure eines Clusters Teile einer Wertschöpfungskette bilden, die sich auf bestimmte Produkte und Produktgruppen bezieht. An der jeweiligen Wertschöpfungskette können (und sind in der Regel) Unternehmen unterschiedlicher Branchen beteiligt, so dass ein Cluster-Konzept in der Praxis eher einen branchenübergreifenden als einen im klassischen Sinne branchenbezogenen Charakter aufweist. Ein Unternehmen kann daher auch in mehrere Cluster eingebunden sein.

Die Förderung dieser Sektoren genießt eine besondere Priorität und bildet jeweils den Fokus der Wirtschaftsförderung.

Die Zielerreichung wird dabei bisher von den wenigsten Standorten systematisch überprüft.

Eine Auswertung der CIMA zu den in Deutschland am häufigsten vertretenen bzw. ausgewählten Clustern hat ergeben, dass die Branchen bzw. Bereiche:

- IT und Medien,
- Medizintechnik/ Life Science/ Gesundheitswirtschaft,
- Logistik,
- Maschinen- und Anlagenbau/ Fahrzeugbau

die weitaus meisten Nennungen erfahren haben. Für einige Wirtschaftsbereiche und Netzwerke bestehen zwischenzeitlich bilaterale „grenzüberschreitende“ Abstimmungen verschiedener Standorte und Regionen sowie gemeinschaftlich angelegte ortsübergreifende Organisationsstrukturen.

Für die Zielsetzung einer vorausschauenden und bedarfsgerechten Bereitstellung gewerblicher Entwicklungsflächen stellt die aktuelle und zukünftige Bedeutung dieser Wirtschaftszweige eine wichtige Bezugsgröße dar. Mit einem qualitativ hochwertigen Flächenangebot können und sollen die bevorzugten Kunden (Unternehmen) der Nachfrage entsprechend versorgt werden, um den erwarteten Wachstumsprozess der Leitbranchen in der Metropolregion erfolgreich gestalten zu können.

Nur ein konsistentes Konzept aus einer fachlich/empirisch begründeten und fortgeschriebenen Branchen- und Clusterfokussierung einerseits, und einer darauf abgestellten Gewerbeflächenentwicklung andererseits wird dem Anspruch gerecht, unter Schonung natürlicher und finanzieller Ressourcen ein optimales Angebot für den Kunden (Unternehmen am Standort bzw. Neuansiedler) zu erzeugen.

Bisher gibt es in Deutschland noch an keinem Standort eine entsprechend verzahnte Konzeption, welche die Erkenntnisse aus der Strukturanalyse und branchenbezogenen Förderung konsequent in die Erarbeitung einer oder mehrerer Flächenkonzepte umgesetzt hat. Zwischenzeitlich existieren aber eine Reihe solcher Bemühungen, die ausgehend von einer Verständigung über die Leitbranchen in der Stadt/ Region zu definieren versuchen, welche Flächen mit welchen Qualitäten künftig benötigt werden, um den Anforderungen der Nutzer gerecht zu werden.

Dabei ist allen Beteiligten bewusst, dass ein bedarfsgerechtes Flächenangebot lediglich ein – wenn auch wichtiger – Baustein im Rahmen einer strategisch angelegten und zukunftsfähigen Entwicklungsstrategie ist, der ohne entsprechend professionell erarbeitete Lösungen für andere Segmente der wirtschaftlichen Entwicklung (Verkehrsinfrastruktur, Qualifikation, Technologie etc.) nicht tragfähig ist.

2.2 Ableitung von Flächenanforderungen

Es dürfte auf der Grundlage der bisherigen Ausführungen unmittelbar einleuchten, dass die Frage der „Bestimmbarkeit“ zukünftiger Flächenanforderungen unterschiedlicher Branchen und Cluster von zentraler Bedeutung für die erfolgreiche Entwicklung von Wirtschaftsstandorten ist.

Zur Frage der aus Sicht der Unternehmen wichtigsten Anforderungen an ihre (klassischen) Gewerbeflächen hat es in den vergangenen Jahren eine Vielzahl von Untersuchungen und Befragungen auf verschiedenen räumlichen Ebenen gegeben. Aus den typischen, aber eher allgemeinen und traditionellen Forderungen nach

- guter Lage in Abhängigkeit von den jeweiligen Bedürfnissen,
- günstigen Preisen,

- frei wählbaren Zuschnitten,
- moderaten Steuersätzen,
- unbürokratischer Handhabung der öffentlich-rechtlichen Verfahren,
- wenig Restriktionen in Bezug auf die Ausnutzung, Bebaubarkeit und Nutzung des Grundstücks,
- Nähe zu Beschaffungs- und Absatzmärkten

lassen sich kaum Erkenntnisse gewinnen, die für die Nutzer bezogene Ausgestaltung künftiger Gewerbeflächen herangezogen werden können. Darüber hinaus hat es eine Reihe von Untersuchungen, Befragungen und Pilotprojekten gegeben, die das Thema unter dem Blickwinkel der gestalterischen und /oder ökologischen Aufwertung von Gewerbeflächen und Gebäuden aufgegriffen haben. Die veröffentlichten Untersuchungen lassen in der Regel aber keine Zuordnung bzw. Unterscheidung der Standortkriterien nach Branchen oder Wirtschaftszweigen zu.

Im Folgenden wird daher versucht, unter Rückgriff auf bekannte Untersuchungen, eigene Erfahrungen im Zusammenhang mit Projekten und Ansiedlungsfällen an unterschiedlichen Standorten sowie der Auswertung sekundärstatistischen Materials die möglichen Anforderungen der von den Akteuren im Rahmen der Clusterpolitik als besonders relevant erachteten Branchen zu benennen bzw. die jeweiligen Defizite aufzuzeigen.

2.2.1 Informations- und Kommunikationswirtschaft

Der Bereich umfasst vorwiegend Unternehmen, die Bürostandorte nachfragen (Verlage, Agenturen, Musik- und Hörfunkanbieter, Film- und Fernsehunternehmen, Systembetreuer, Softwarehäuser etc.). Für die erfolgreiche Akquisition bzw. Standortbindung solcher Unternehmen spielt neben anderen Voraussetzungen die Bereitstellung bzw. die Aktivierung attraktiver Bürostandorte in unterschiedlicher Ausprägung eine zentrale Rolle. Dabei sind kreative Milieus, urbane Qualitäten, städtebauliche Standards usw. neben der als „Basisvoraussetzung“ erwarteten Funktionalität der Flächen Ausschlag gebend. Hier ist in verschiedenen Städten mit der Entwicklung bzw. Förderung so genannter „Konzeptimmobilien“ und sonstiger Maßnahmen der Stadtentwicklung reagiert worden. In der Regel konnten alte Industrie- und Lagergebäude zu attraktiven Themenimmobilien, Multifunktionsstandorten, Höfen etc. umgenutzt werden. Dabei kann nach Auswertung einer Anzahl großstädtischer Projekte die These aufgestellt werden, dass diejenigen Projekte besonders erfolgreich waren, die ausgehend von einer Initiative vorhandener Nutzer und Interessenten die Konzeptentwicklung selbst betrieben haben, ihre Ansprüche anschließend artikuliert haben, und deren Immobilie aufbauend auf dieser Konzeption anschließend (mit öffentlichen Mitteln) entsprechend um- und ausgestaltet wurde.

In diesem Wirtschaftszweig haben sich aber auch viele Unternehmen aus dem Bereich der Telekommunikation, der Datenverarbeitung etc. etabliert, die ebenfalls Bürostandorte nachfragen, ohne jedoch in jedem Fall die vorstehend beschriebenen – und nicht beliebig herstellbaren – Standortqualitäten zu benötigen. So haben sich in den letzten Jahren eine Reihe attraktiver Bürostandorte jenseits der TOP- Lagen entwickelt, welche die Nähe urbanen Zentren nutzen, aber gleichzeitig Kostenvorteile oder Arbeitsmarktressourcen in der Region nutzen.

Im Zuge solcher ambitionierten Projektentwicklungen muss jedoch zukünftig stärker darauf geachtet werden, dass die Durchdringung ehemaliger oder noch bestehender „traditioneller“ Gewerbestandorte mit Büronutzungen nicht zu einer schleichenden Verdrängung des angestammten (z.B. verarbeitenden) Gewerbes dort führt, wo diese gewerblichen Strukturen dauerhaft erhalten, modernisiert und ausgebaut werden sollen. Hier sind Abgrenzungen und planerische Festlegungen bei solchen Standorten erforderlich, wo ein Nebeneinander bzw. eine Ergänzung nicht konfliktfrei möglich und konzeptionell gewünscht sind.

Abgerundet wird das Unternehmensspektrum durch die ebenfalls zu diesem Cluster gehörenden Druckereibetriebe und verwandte Unternehmen aus dem verarbeitenden Gewerbe, die weitgehend unabhängig von den „zu ihrem Cluster gehörenden“ Bürostandorten ihren Standort in der Regel in klassischen Industriegebieten haben. Eine signifikant erhöhte Nachfrage bzw. neue, gegenwärtig nicht befriedigte Ansprüche an gewerbliche Entwicklungsflächen, die von diesem Unternehmensspektrum ausgeht, sind gegenwärtig jedoch nicht erkennbar.

2.2.2 Medizintechnik/ Life Science/ Gesundheitswirtschaft

Dieser Wirtschaftsbereich ist unter dem Aspekt der Ansprüche hinsichtlich seines Flächenbedarfs als ausgesprochen heterogen zu bewerten. Neben ausgeprägten Büro- oder büroähnlichen Standorten (Labore etc.), werden insbesondere im Bereich des verarbeitenden Gewerbes (Medizintechnik und Zulieferer, Pharmaindustrie, Anlagenbau etc.) hochwertige Gewerbeflächen benötigt, die offenbar bisher stark an den klassischen Kriterien orientiert ausgewählt werden.

In welchem Umfang sich solche Flächenansprüche in Zukunft wandeln werden und welche Standortqualitäten bevorzugt werden (Erreichbarkeit, Nähe zu Forschungseinrichtungen, Nähe zu gleichartigen Unternehmen etc.) kann zur Zeit nicht hinreichend bestimmt werden. Hier könnten aus einer zielgerichteten Abgrenzung einzelner Wirtschaftszweige innerhalb des genannten Spektrums, und einer darauf aufbauenden Unternehmensbefragung an einem konkreten Standort belastbare Erkenntnisse gewonnen werden.

2.2.3 Logistik

Der mit diesen Branchen aktuell und zukünftig verbundene Flächenbedarf kann unter Zugrundelegung einer Reihe statistischer Auswertungen und Gutachten als besonders hoch eingestuft werden.

Bei der weiteren Entwicklung von Flächen für Unternehmen aus dem Bereich der Logistik können die Standortanforderungen vergleichsweise gut bestimmt werden. Zentrale Anforderungen sind:

- sehr gute Erreichbarkeit des jeweils wichtigsten Verkehrsträgers (in der Regel unmittelbarer Autobahnanschluss ohne Ortsdurchfahrt)
- optimaler Zuschnitt und ausreichende Größe des Grundstücks (Großflächigkeit)
- keine planungsrechtlichen Beschränkungen (GI – adäquate Ausweisung)
- Verfügbarkeit qualifizierten oder qualifizierbaren Personals aufgrund der fortlaufend steigenden Anforderungen.

Hinzu kommen je nach Art des Betriebes Preissensitivitäten, die geforderte Nähe zu verwandten Dienstleistungsunternehmen, Kunden, Umschlagseinrichtungen etc.

Es ist nicht bekannt und auch nicht zu erwarten, dass von dieser Branche, die ein enormes Flächenwachstum zu verzeichnen hat, besondere Impulse unter dem Blickwinkel Nutzer orientierter Gestaltung des gewerblichen Umfelds oder standortbezogener Anforderungen ausgehen wird. Die in einigen Güterverkehrszentren verfolgten Konzepte zur Standortentwicklung inklusive gemeinschaftlicher Einrichtungen im Bereich der Infra- und Suprastruktur, scheinen über erste Ansätze nicht hinausgekommen zu sein, da die angesiedelten Unternehmen solche Angebote eher als nicht erforderliche Kostenbelastung angesehen haben.

2.2.4 Maschinen- und Anlagenbau/ Fahrzeugbau

Es liegen derzeit keine belastbaren Erkenntnisse zu künftigen Flächenanforderungen dieser Unternehmensbereiche vor. Neben einer Reihe von Erweiterungsinvestitionen und erfolgreich verlaufenden Unternehmensrestrukturierungen haben diese Sektoren des verarbeitenden Gewerbes wie auch andere unter der Tendenz zur Auslagerung der Produktion oder Teilen davon in Standorte mit günstigeren Faktorkosten zu leiden. Ohne dass eine Trendwende empirisch belegt werden kann, mehren sich jedoch Einzelfälle, die eine solche Standortverlagerung revidieren bzw. eine solche Revision prüfen.

Hintergrund ist, dass Material-, Transaktions- und Koordinations- sowie Transportkosten die erhofften Kostenvorteile absorbieren. Dazu zählen auch der erhöhte Managementaufwand und mögliche Produktnachbesserungen bei gleichzeitig wachsenden Lohnkosten an den gewählten Standorten.

Sollte sich diese Beobachtung dauerhaft als Möglichkeit erweisen, einen Anteil solcher (teil) verlagerten Produktionen wieder zurück zu holen, würden sich daraus auch Ansprüche an adäquate Flächen ergeben.

2.2.5 Übrige Wirtschaftszweige

Mit der Betrachtung der im Fokus der wirtschaftlichen Bemühungen stehenden Branchen und Cluster sind selbstverständlich nicht alle Flächen beanspruchenden Unternehmen und Wirtschaftszweige erfasst. So gelten für relevante Teile des Dienstleistungssektors (hier insbesondere die unternehmensbezogenen und wissensbasierten Dienstleistungen) ähnliche Rahmenbedingungen und Standortvoraussetzungen, wie sie vorstehend für den Bereich Informations- und Kommunikationswirtschaft benannt worden sind.

Eine besondere Bedeutung in dem hier behandelten Kontext nehmen auch Handelsunternehmen (hier insbesondere Möbel-, Bau- und Gartenmärkte, Discounter, Fachmärkte usw.) ein. Sie haben in den zurückliegenden Jahren eine enorme Ausweitung ihrer Flächen v.a. an so genannten nicht integrierten Standorten und auf ursprünglich für andere Gewerbe konzipierten Flächen vollzogen.

Darüber hinaus gibt es eine Vielzahl lokal und regional operierender Unternehmen des Handwerks und des verarbeitenden Gewerbes, die jeweils bezogen auf ihren Mikrostandort Ansprüche stellen, um Erweiterungen, Umstrukturierungen oder die Lösung von Nachbarschaftskonflikten umsetzen zu können.

Während die Handelsbetriebe unter dem Aspekt der ausreichenden Vorsorge in diesem Kontext vernachlässigt werden können bzw. eher der Ausschluss solcher Nutzungen in den hochwertigen Flächen abgesichert werden muss, stellt die Erfüllung der Ansprüche kleinerer und mittlerer Unternehmen in den jeweiligen Teilräumen eine wichtige Funktion im Rahmen der Wirtschaftsförderung dar.

2.3 Zusammenfassung

Aus den Einzelbetrachtungen wird deutlich, dass es gegenwärtig keine für alle relevanten Branchen und für keinen Standort oder Teilraum „abrufbare“ Flächenprofile- und Anforderungen gibt. Für wichtige Teilbereiche im verarbeitenden Gewerbe ist nicht erkennbar, ob, in welchem Umfang und mit welchen qualitativen Ansprüchen künftig Entwicklungsflächen nachgefragt werden. Eine räumliche Differenzierung und „Verteilung“ möglicher Flächenentwicklungen ist ebenfalls nur für wenige Bereiche prognostizierbar.

Grundsätzlich ist jedoch erkennbar, dass die starke Dominanz des Dienstleistungssektors die Nachfrage nach unterschiedlichen Qualitäten und Profilen im Bereich von Bürostand-

orten in den urbanen Zentren prägen dürfte, während klassische Gewerbeflächen ‚ohne besondere Eigenschaften‘ zukünftig eher weniger nachgefragt werden. Demgegenüber gehören die autobahnnahe Standorte, die hinsichtlich ihrer Größe, ihrer Flexibilität und nicht vorhandener Beschränkungen mit entscheidenden Vorteilen aufwarten können, zu den am stärksten (durch Logistikbetriebe)nachgefragten Gewerbeflächen.

Eine Verknüpfung der Clusterpolitik bzw. der Förderung von Schwerpunktbranchen mit den sich daraus ergebenden Ansprüchen und möglichen Modellen zur Ausgestaltung und Erschließung vorhandener und zukünftig auszuweisender gewerblicher Entwicklungsflächen existiert gegenwärtig noch an keinem Standort.

Daraus folgt, dass auch die Vermarktung des heutigen Flächenangebots ganz überwiegend nach traditionellen Mustern erfolgt, welche die klassischen Standortvorteile in den Mittelpunkt rücken. Allein die Verfügbarkeit von Flächen in quantitativer Hinsicht wird auch heute noch als zentrales werbliches Argument angeführt. Eine Vermarktung von Gewerbekonzepten, die auf spezielle Angebote und Qualitäten des jeweiligen Standortes für die künftigen Nutzer hinweist, beschränkt sich auf wenige Leuchttürme in Deutschland, die wiederum aufgrund ihrer Entstehung oder Lage nicht beliebig reproduzierbar sind.

Ausblick

Für die im Rahmen der Ausarbeitung dieses Beitrags ausgewerteten Städte und Landkreise/ Regionen gilt:

Während die Ausweisung und Vermarktung von Gewerbeflächen in den Landkreisen in den zurückliegenden Dekaden fast ausnahmslos auf „neuen“ (ehemals in der Regel landwirtschaftlich genutzten) Flächen stattfand, wird in den Städten aufgrund der strukturellen Gegebenheiten verstärkt die Flächenbereitstellung durch Innenentwicklung, Nachverdichtung, Konversion und Flächenrecycling thematisiert.

Die größten zusammenhängenden Flächen werden tendenziell jeweils in den ländlich strukturierten Gebieten angeboten.

Das gewerbliche Flächenangebot ist aufgrund der planerischen Zuständigkeit und der wirtschaftlichen Verantwortung der jeweiligen Eigentümer immer ein zunächst lokales Angebot. Der Umfang und die Struktur der Palette gewerblicher Entwicklungsflächen werden aus den Bedarfsabschätzungen, der Beobachtung der Nachfrage bzw. den Wünschen und Hoffnungen der einzelnen Städte und Gemeinden entwickelt. Aufgrund der mit der Erschließung und Vermarktung von Gewerbegebieten verbundenen kurz-, mittel- und langfristigen Benefits (und auch der Risiken) besteht zwischen den einzelnen Anbietern ein „natürliches“ Wettbewerbsverhältnis. Eine Abstimmung über Qualität und Quantität der Gewerbeflächen findet bezogen auf regionale oder fachliche Erfordernisse nicht statt. Im Einzelfall bestehen Absprachen und Abstimmungen benachbarter Landkreise, die z. B. zur Erschließung interkommunaler Gewerbegebiete geführt haben. Auch hier stand aber eher die Erlangung von Fördergeldern im Zuge der Erschließung neuer Flächen als die fachliche Konzeption eines gemeinsamen Ansatzes der Gewerbeflächenpolitik im Vordergrund.

Der Gewerbeflächenumsatz (der Vermarktungserfolg) der vergangenen Jahre kann ohne Zugriff auf die internen Daten der jeweiligen Wirtschaftsförderungseinrichtungen nicht bestimmt werden. Soweit Daten veröffentlicht wurden lässt sich jedoch feststellen, dass der Umsatz tendenziell in den suburbanen Regionen besonders hoch war.

Grundsätzlich ist bei der Betrachtung des Umsatzes auch darauf hinzuweisen, dass es sich bei den veröffentlichten Daten fast ausnahmslos um den Umsatz der Gewerbeflächen handelt, die von den Kommunen bzw. den von ihr beauftragten Wirtschaftsförderungsgesellschaften getätigt wird. Der Umsatz gewerblicher Flächen durch Private wird nicht systematisch erfasst. Er kann im Einzelfall durchaus beträchtlich sein. Dies gilt in den klassischen Gewerbegebieten v.a für diejenigen Flächen, die im Lebenszyklus des Gebietes

von einem privaten Eigentümer weiter veräußert werden. Darüber hinaus werden zunehmend Gewerbestandorte (häufig mit hohem Büroanteil) unmittelbar von privaten Anbietern entwickelt und vermarktet, die von den jeweiligen Statistiken der Kommunen im Regelfall nicht erfasst werden können.

Der bisher dargestellten Logik folgend werden Gewerbeflächen in der Regel auch nicht gemeinschaftlich (innerhalb einer Region) oder thematisch fokussiert vermarktet. Die Vermarktung erfolgt in eigener (örtlicher) Zuständigkeit der jeweils verantwortlichen Gebietskörperschaft bzw. in Zuständigkeit von Organisationen für benachbarte Teilräume.

Mit der Einrichtung landesweiter Datenbanksysteme hat eine Reihe von Bundesländern aus Sicht des Kunden erstmals einen Überblick über das quantitative Flächenangebot in ihrem Bereich gegeben. Damit ist jedoch zunächst in keiner Weise eine Koordination und Abstimmung über den Umfang und die Qualität des zukünftig benötigten Angebots an attraktiven Gewerbeflächen verbunden.

Ohne eine Berücksichtigung bzw. Kompensation der mit gewerblichen Flächenausweisungen verbundenen (tatsächlichen und erhofften) wirtschaftlichen Effekte kann auch zukünftig nicht erwartet werden, dass eine verbindliche Abstimmung über das Angebotsportfolio gewerblicher Entwicklungsflächen stattfindet.

Es kann vielmehr davon ausgegangen werden, dass sich das einschlägige Gewerbeflächenpotenzial für die definierten Leitbranchen der einzelnen Städte und Regionen auf (im Verhältnis zur Anzahl der Flächen) wenige Standorte und Flächen beschränkt, welche die Ansprüche in besonderer Weise erfüllen bzw. wo entsprechende Qualitäten erzeugt werden können. Im Umkehrschluss gilt: Es kann vermutet werden, dass in etlichen Bereichen bereits zuviel gewerbliche Entwicklungsfläche vorgehalten wird, die nicht, oder nicht ihrer ursprünglichen Zweckbestimmung entsprechend vermarktet werden kann, während an anderen Standorten ggf. keine ausreichende Verfügbarkeit dringend benötigter Flächen zur Standortprofilierung gegeben ist.

Um die von den Standorten definierten Leitbranchen und Wirtschaftsbereiche (Cluster) zielgerichtet zu stärken, ihre Erfolgchancen weiter zu verbessern und um für neue Ansiedlungen und Konzepte ausreichend attraktiv zu sein, ist das Vorhalten eines jeweils bedarfsgerechten Gewerbeflächen – und Standortangebots von herausgehobener Bedeutung (s.o.).

Dazu ist eine an den Erfordernissen der jeweiligen Region und/ oder Branche ausgerichtete Entwicklungskonzeption für den zukünftigen Umgang (planerische Absicherung, Erwerb, Erschließung, Konzeptentwicklung, Marketing und Verkauf) mit hochwertigen Standorten und Entwicklungsflächen anzustreben. Die Konzeption müsste insbesondere eine Verständigung über folgende Eckpunkte erreichen:

- Schaffung eines abgestimmten Bewertungsrasters (Eignung einzelner Gebiete und Standorte)
- Systematische Erfassung von Angebotslücken, aber auch Angebotsüberhängen
- Definition Nutzer orientierter Ansprüche an Arbeitsorte
- Beauftragung eines übergeordneten Ansiedlungsmanagements für ausgewählte Flächen
- Zielgerichtete Vermarktung herausgehobener Flächen für Leitbranchen

- Ressourcenbündelung und Bereitstellung für die Entwicklung neuer Angebotsflächen

Lübeck, Januar 2008

CIMA Projekt + Entwicklung GmbH