

# Kooperative Ansätze zur Sicherung von Qualität und Wettbewerbsfähigkeit

---



**IfSR**

Institut für  
Stadt- und  
Regional-  
Entwicklung  
an der  
Hochschule  
Nürtingen-  
Geislingen

**Workshop**

**Regionaler Gewerbeflächendialog**

**Freiburg**

**22. Oktober 2009**

Alfred Ruther-Mehlis

---

# Ausgangssituation: Gewerbeflächenmärkte sind i.d.R. stark regional geprägt



- Die Gewerbeflächennachfrage kommt überwiegend aus der Region selbst ( **$\geq 80\%$** )
- Exogene Nachfrager: insbesondere Logistik und Handel
- Ursachen für lokal/regional geprägte Nachfrage:
  - Betriebsumzüge sind sehr aufwendig, Bindung und Potential der Mitarbeiter
  - Flächenknappheit, hohe Bodenpreise
  - Z.T. Mangel an großflächigen Angeboten an präferierten Standorten
  - Vielfach Mangel an professionell betriebenen Gewerbeparks und Mietangeboten

# Kleinräumlich konkurrierende Entwicklung von Gewerbeflächen



**Mögliches  
Ergebnis:  
bestens  
erschlossene  
Wiesen**



# Kleinräumlich konkurrierende Entwicklung von Gewerbeflächen



Parallel:

- Flächenengpässe an begünstigten Standorten
- Hohe betriebliche Bindung an Standort (Grundstück, Gebäude, Maschinen, Mitarbeiter, ...)
- Weiterentwicklung am Ort vielfach beste Lösung (wirtschaftlich und ökologisch)

➤ Probleme:

Flächenknappheit

Flächenverbrauch

➤ **Kooperation als Lösung?**



# Standortqualitäten sind gefragt



- Engpassfaktor ist vielfach weniger Flächenumfang, sondern Flächenverfügbarkeit, Lage und Flächeneigenschaften
- Ergebnis einer v.a kleinräumlich orientierten gemeindlichen Gewerbeflächenpolitik

## Kooperation?

- Gemeinde übergreifende Qualitätskriterien
- Gemeinde übergreifender Gewerbeflächendialog bis hin zu gemeinsamer Gewerbepolitik inkl. Sonderthema Logistik



# Zusammenarbeit und Arbeitsteilung bei der Bereitstellung von Gewerbegrundstücken



- Eine Gemeinde alleine kann oft nicht das gesamte benötigte Flächenrepertoire anbieten oder vorhalten.  
Ggf. interkommunale Kooperation sinnvoll
- Gemeinsame Mietangebote
- Modell IKG:  
Teilung Grundstückserlöse und Gewerbesteueraufkommen
- Modell Gewerbeflächenpool  
(Neckar-Alb, VS, Schramberg, Gießen, Alpsee-Grünten, Nienburg, ...)

# Das Mietangebot an modernen Gewerbeobjekten verbessern



- Das Mietangebot an modernen Gewerbeflächen ist i.d.R. eingeschränkt.
- Mietangebote sind aber wichtig für die Flexibilität von Unternehmen. Es wäre sinnvoll, Anreize zu schaffen, um solche Angebote zu ermöglichen und auszubauen.



Privater Ansatz:

In Schorndorf ist auf dem Areal des Ziegelwerks ein Logistikpark entstanden. Investor ist die Firma Schatz. Hauptnutzer ist die Firma Mahle.

**Öffentlicher Ansatz?**  
**Interkommunal?**

# Machbarkeitsuntersuchung Interkommunales Gewerbegebiet "Gewerbepark Echterdingen Ost" Interessenbekundungsverfahren



Rahmenplan 1:5.000

Beispiel IKG  
Gewerbepark  
Echterdingen-Ost:  
Oberzentrum und  
Nachbargemeinde  
kooperieren zum  
gegenseitigen Nutzen

# Gewerbeflächenpotenziale nach Kommune, Anzahl und ha gesamt



Kommune	Einwohner 2006	Anzahl Flächen	Gesamtfläche (ha) <sup>***</sup>
Au	1.369	<b>1</b>	<b>0,8</b>
Ballrechten-Dottingen*	2.207	<b>9</b>	<b>3,4</b>
Breisach	14.398	<b>47</b>	<b>19,1</b>
Emmendingen	26.330	<b>69</b>	<b>26,6</b>
Hartheim	4.585	<b>17</b>	<b>4,3</b>
Herbolzheim	9.933	<b>87</b>	<b>46,6</b>
Merzhausen	4.665	<b>2</b>	<b>0,6</b>
Schallstadt	5.952	<b>6</b>	<b>0,9</b>
Titisee-Neustadt**	11.902	<b>28</b>	<b>12,1</b>
Umkirch	5.206	<b>42</b>	<b>19,6</b>
<b>Summe</b>		<b>308</b>	<b>134,3</b>

\*z.T. Arrondierungsflächen übernommen (vgl. MELAP)

\*\*ohne Streusiedlungen \*\*\* inkl. geringfügig bebaute Flächen

# Modell Gewerbeflächenpool



Beteiligte Gemeinden bringen Flächen auf eigener Gemarkung in einen Pool ein und betreiben gemeinsam Vermarktung und ggf. Erschließung mit einem immanenten Risikoausgleich und Flächenspareffekt. Kombinierbar mit IKG.

# GE-Pool: zentrale Handlungsfelder



- Freiwillig abgestimmte Entwicklung von **Flächen** (gemeinsames Leitbild, ggf. Erschließung)
- Grundstücksvergabe und **Vermarktung**
- **Verteilung** der Einnahmen und Ausgaben

Vorteile:

- Größeres, differenzierteres Flächenangebot
- Verringerte Vorhalteaufwendungen
- Verringerte Flächeninanspruchnahme

# Regeln: allgemeine Überlegungen

---



- Gemeinden werden Mitglied im Pool, indem sie Grundstücke einbringen
- Einbringen bedeutet, die Flächen dem Pool anzubieten, Pool entscheidet über Annahme (Schutz vor Ladenhütern)
- Flächen bleiben bis zu einem Verkauf im Eigentum der Gemeinde
- Belegenheitsgemeinde hat Letztentscheidung über Flächenverkauf (Schutz vor unerwünschten Ansiedlungen)

# Regeln: spezielle Überlegungen



- Im Falle der Ansiedlung eines Betriebes, der bisher nicht in einer Belegengemeinde (Nachfrage von außen) ansässig war, ist die Mitgliedsgemeinde verpflichtet, diese Fläche dem Pool anzubieten (**Schutz vor gegenseitiger Abwerbung**).
- Wird eine Fläche aus dem Pool von einem Betrieb innerhalb einer Belegengemeinde benötigt (nachfrage von innen), so ist diese berechtigt, diese Fläche entschädigungslos wieder aus dem Pool herauszunehmen (**Schutz der Eigenentwicklung**).

# Priorität von Gewerbegebietserweiterungen gegenüber Neuausweisungen



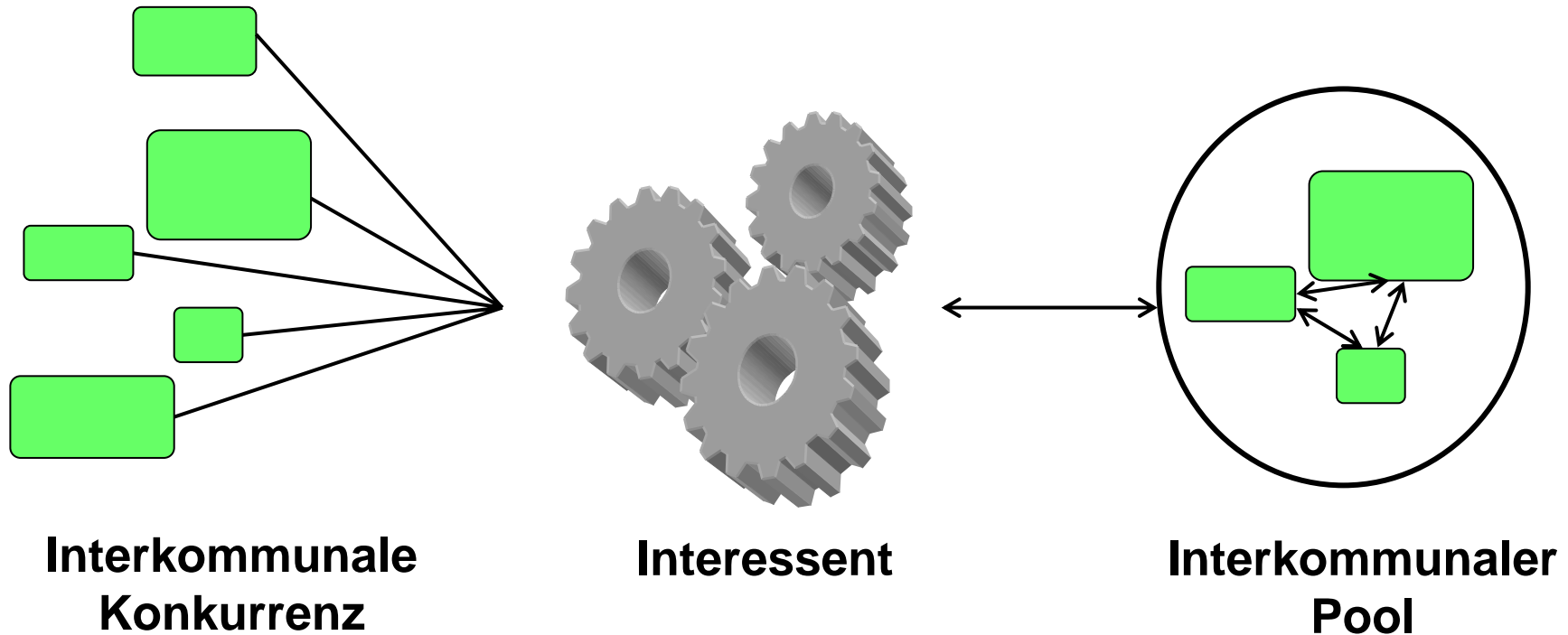
- Betriebe binden sich durch Investitionen in Immobilien und Anlagen an einen Standort
  - Erweiterungsmöglichkeiten vor Ort spielen große Rolle. Da bestehende Gewerbegebiete häufig voll belegt sind und die Umgebung z.B. naturschutzrechtlich geschützt ist, ergeben sich oft Engpässe.
  
- **GE-Pool ggf. mit „Bonus“ der Regionalplanung**

# Flächenreserven und -puffer vorhalten



- Häufig entstehen Flächenbedarfe der Unternehmen sehr kurzfristig
  - Kommunale, faktisch verfügbare Flächenreserven sind wichtig
- Erfahrungen zeigen, dass Unternehmen oft zeitnah (3 - 5 Jahre) nach ihrer Ansiedlung erweitern wollen.
  - Puffer belassen
  - Problem: Zwischenfinanzierung  $\Rightarrow$  Optionsgebühr?
- **GE-Pool kann Vorhaltekosten auf mehrere Schultern verteilen**

# Kooperative Ansätze zur Sicherung von Qualität und Wettbewerbsfähigkeit



**Vielen Dank für ihre Aufmerksamkeit!**

Alfred Ruther-Mehlis

# Anhang

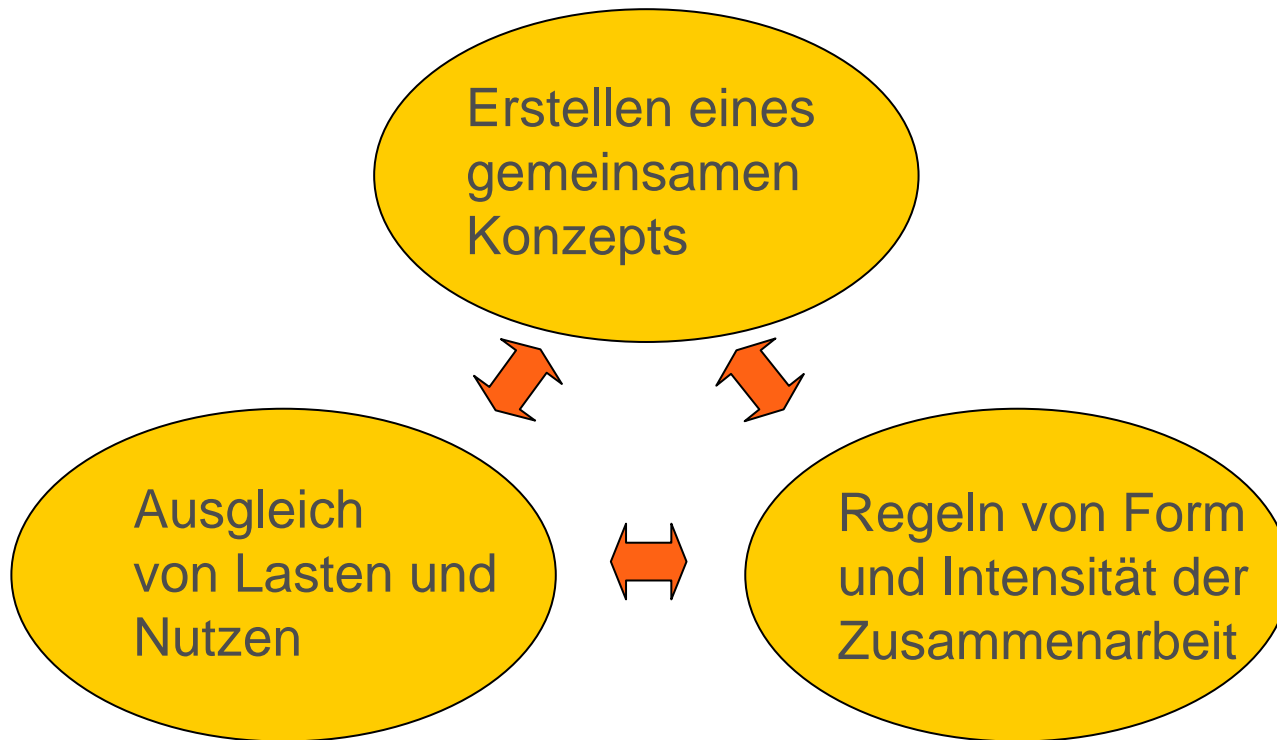
---



- Folien zur ggf. erforderlichen Erläuterung während der Diskussion



Klären der Grundvoraussetzung für eine Kooperation



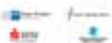
# Keine wirtschaftsfeindliche „Planwirtschaft“



- **Unternehmen fordern gemeindeübergreifenden Ansatz** zur strategischen Sicherung und Weiterentwicklung von Gewerbestandorten
- Unternehmen fordern überlokale Lösung für überlokales Problem
  - gemeindliche Kooperation und Koordination
  - regionale Perspektive
  - lokale und regionale Bestandspflege
  - gemeinsame Ansätze von Kommunen und Unternehmen



1. Industrieregion  
Ruhr-Münsterland



# Wege zur Ermittlung der Poolanteile



## Stufe 1: Bodenrichtwerte

### Option:

## Stufe 2: Bewertungsmodell

Festlegung der Poolanteile unter Berücksichtigung der Eigenschaften jeder Fläche im Vgl. mit den anderen Poolflächen

Bewertungsbereiche

- Ökonomie
- Mensch und Natur
- Städtebau



Je differenziert nach Bewertungsfaktoren und operationalisiert durch (Leit-) Indikatoren

- Entwicklung Schritt für Schritt mit und durch Beteiligte



# Erarbeitung eines Verteilungsmodells

---



Was soll berücksichtigt werden?

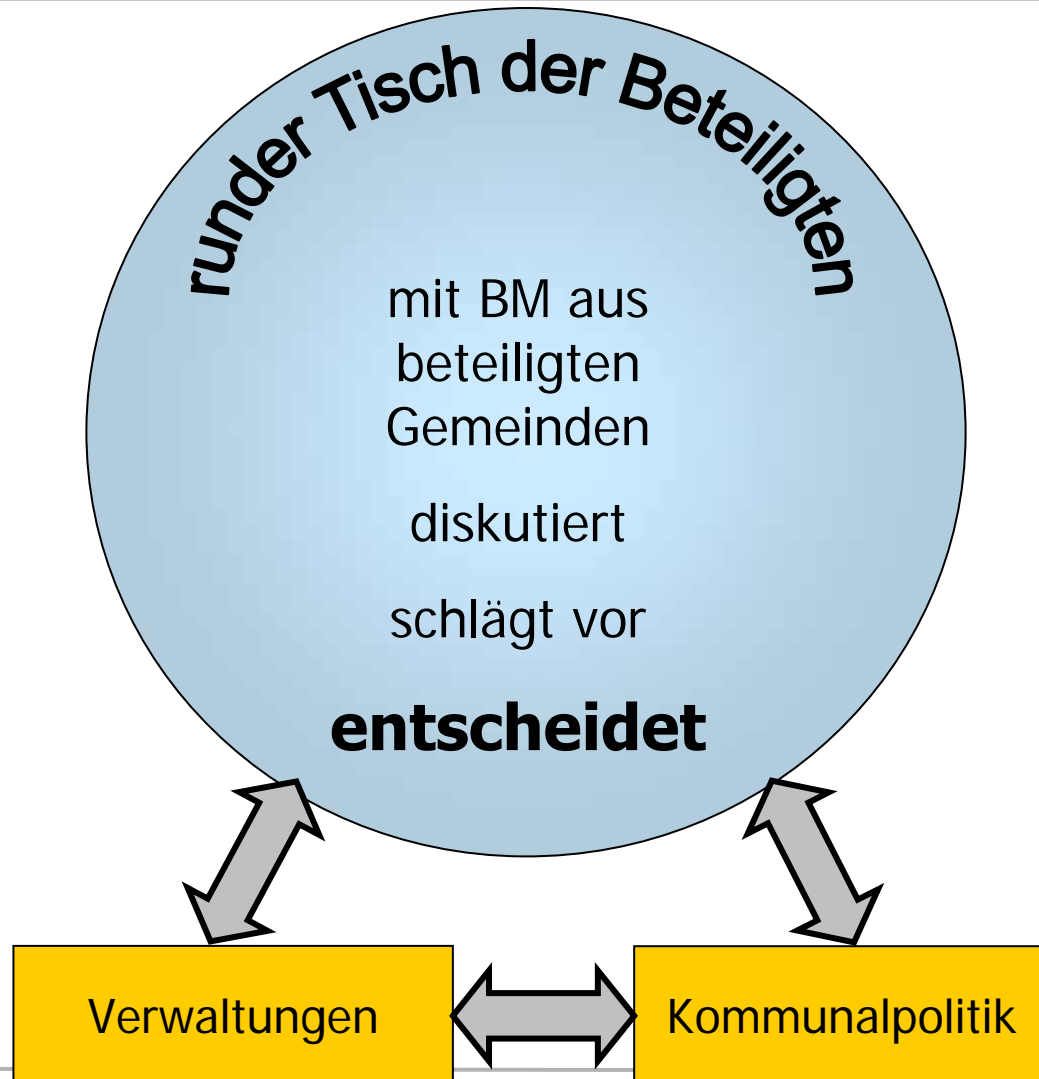
- Verkaufserlöse
- Einnahmen Gewerbesteuer
- Erschließungsaufwendungen
- Planungskosten
- Folgekosten
- ...

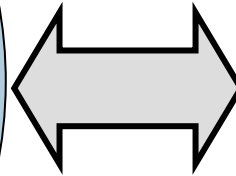
# Erarbeiten eines Organisationsmodells



- Ziel: schlanke Organisation unter Nutzung vorhandener Ressourcen
- Klärungsbedarfe:
  - Wie stark soll die Bindungswirkung für die kooperierenden Gemeinden sein?
  - Welche Rechtsform?
  - Regelungen zum Beitritt und Austritt?
  - ...

# Abstimmungsprozesse im Projekt

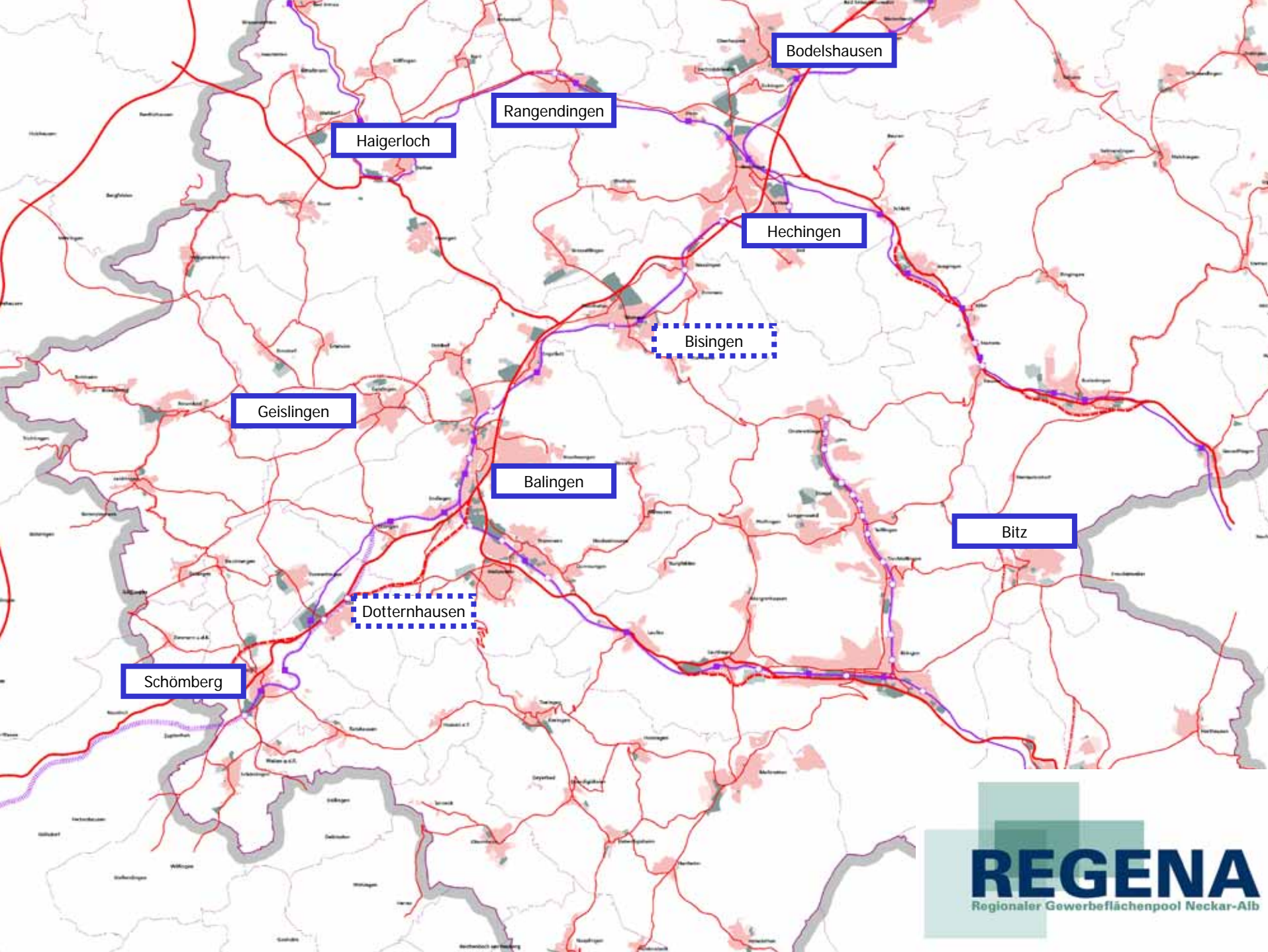




## Beratung IfSR

- moderiert
- schlägt vor
- entwickelt Bewertungs- und Verteilungsmodell
- entwickelt Organisationsmodell
- dokumentiert Prozesse und wertet aus
- hält Ergebnisse fest





Bodelshausen

Rangendingen

Haigerloch

Hechingen

Bisingen

Geislingen

Balingen

Bitz

Dotternhausen

Schömburg

# Rechenbeispiele zur Erläuterung der Funktionsweise des Risikoausgleichs



## a) Einlagen/Ermittlung der Anteile am Pool (einfache Bewertung, Namen frei erfunden!)

	Fläche [ha]	erschlossen	Verkaufspreis [Euro/qm]	Anteil Bodenwert [Euro/qm]	Bewertung [Euro]	Anteil [%]
Balingen	20	ja	30	15	3.000.000	23,45
Schömberg	10	ja	20	10	1.000.000	7,81
Haigerloch	5	ja	20	10	500.000	3,91
Hechingen/ Bodelshausen	20	ja	35	17,5	3.500.000	27,34
Dotternhausen	10	nein	15	15	1.500.000	11,71
Bisingen	20	nein	15	15	3.000.000	23,44
Grosselfingen	2	ja	20	10	200.000	1,56
Meßstetten	0		Einlage	100.000	100.000	0,78
<b>Summe</b>	<b>87</b>				<b>12.800.000</b>	<b>100,00</b>

# Rechenbeispiele zur Erläuterung der Funktionsweise des Risikoausgleichs



## b) Angenommene Jahresrechnung 2008

Verkauf in 2008 [m <sup>2</sup> ]	Preis [Euro/qm]	Verkaufspreis [EUR]	Erstattung Erschl. Beitrag [EUR]	Erlös [EUR] (Verteilungs- masse)*
10.000 in Balingen	30	300.000	150.000	150.000
0 in Schömberg		0	0	0
4.000 in Haigerloch	20	80.000	40.000	40.000
10.000 in Hechingen	35	350.000	175.000	175.000
0 in Dotternhausen		0	0	0
0 in Bisingen		0	0	0
2.000 in Grosselfingen	20	40.000	20.000	20.000
Meßstetten Einlage		100.000		100.000
<b>Zwischensumme</b>				485.000
<b>./. Werbung/Verwaltung</b>				-100.000
<b>Summe</b>			<b>385.000</b>	<b>385.000</b>

\* Die vorgesehene Einbeziehung der Gewerbesteuer in den Pool bringt höhere Einnahmen insgesamt und den Risikoausgleich auch im Bereich der Gewerbesteuereinnahmen. Größere Schwankungen der Gewerbesteuer-aufkommen im Zeitablauf werden ausgeglichen.

# Rechenbeispiele zur Erläuterung der Funktionsweise des Risikoausgleichs



## c) Verteilung der Erlöse aus 2008 (nach einem Jahr)

	Anteil [%]	Erlöse nach einem Jahr [EUR]	
		Erstattung Erschl.beitrag	Ausschüttung
Balingen	23,45	150.000	90.234
Schömberg	7,81		30.078
Haigerloch	3,91	40.000	15.039
Hechingen	27,34	175.000	105.273
Dotternhausen	11,71		45.117
Bisingen	23,44		90.234
Grosselfingen	1,56	20.000	6.016
Meßstetten	0,78		3.008
<b>Summe</b>	<b>100</b>		<b>385.000</b>

# Rechenbeispiele zur Erläuterung der Funktionsweise des Risikoausgleichs



## d) Verteilung der Erlöse nach vollständigem Verkauf (Annahme 10 Jahre)

	ha	Verkaufspreis [EUR]	Erstattung Erschl. Beitrag [EUR]	Anteil [%]	Ausschüttung [EUR] abzgl. Kosten Werbung/Verwaltung (100.000 pro Jahr)	Anteil an Kosten Werbung/Verwaltung [EUR]
Balingen	20	6.000.000	3.000.000	23,45	2.767.100	232.900
Schömberg	10	2.000.000	1.000.000	7,81	921.580	78.420
Haigerloch	5	1.000.000	500.000	3,91	461.380	38.620
Hechingen	20	7.000.000	3.500.000	27,34	3.226.120	273.880
Dotternhausen	10	1.500.000	0	11,71	1.381.780	118.220
Bisingen	20	3.000.000	0	23,44	2.765.920	234.080
Grosselfingen	2	400.000	200.000	1,56	184.080	15.920
Meßstetten	0	100.000	0	0,78	92.040	7.960
<b>Summe</b>	<b>87</b>	<b>21.000.000</b>	<b>8.200.000</b>	<b>100,00</b>	<b>11.800.000</b>	<b>1.000.000</b>

Einfache Bewertung nach Ist-Verkaufspreisen und Ist-Erschließungskosten