



Gewerbeflächenkonzept Oberbergischer Kreis

Status quo und Möglichkeiten
der Kooperation

23. Oktober 2014

Dominik Geyer



Agenda

- Vorgehensweise
- Anlass und Ziel
- Bilanz der Flächenermittlungen
- Denkbare Kooperationsmodelle



Agenda

- **Vorgehensweise**
- Anlass und Ziel
- Bilanz der Flächenermittlungen
- Denkbare Kooperationsmodelle



Vorgehensweise

- Bestandserhebung
- Unternehmensbefragung
- Bedarfsermittlung
- Eingrenzung der Problemlage
- Gewerbeflächenkonferenz

- Kommunalgespräche zur Ermittlung von möglichen aufzugebenen Flächen (Tauschflächen) und möglichen neuen Flächen für die Ansiedlung (Suchräume)
- Bilanzierung
- Abstimmung in drei Teilkonferenzen
- Eingrenzung der Suchräume (Umweltrestriktionen)
- Kooperationsvereinbarungen und Gesamtkonzept

Anlass und Ziel

Bedarf bestehender Betriebe

Gerade im Oberbergischen Kreis gibt es aus dem Betriebsbestand heraus die Notwendigkeit zur Umsiedlung von Betrieben - besonders, weil expandierende Gewerbe- und Industriebetriebe an räumliche Grenzen stoßen und/ oder die Betriebe am Standort Nutzungskonflikten ausgesetzt sind.

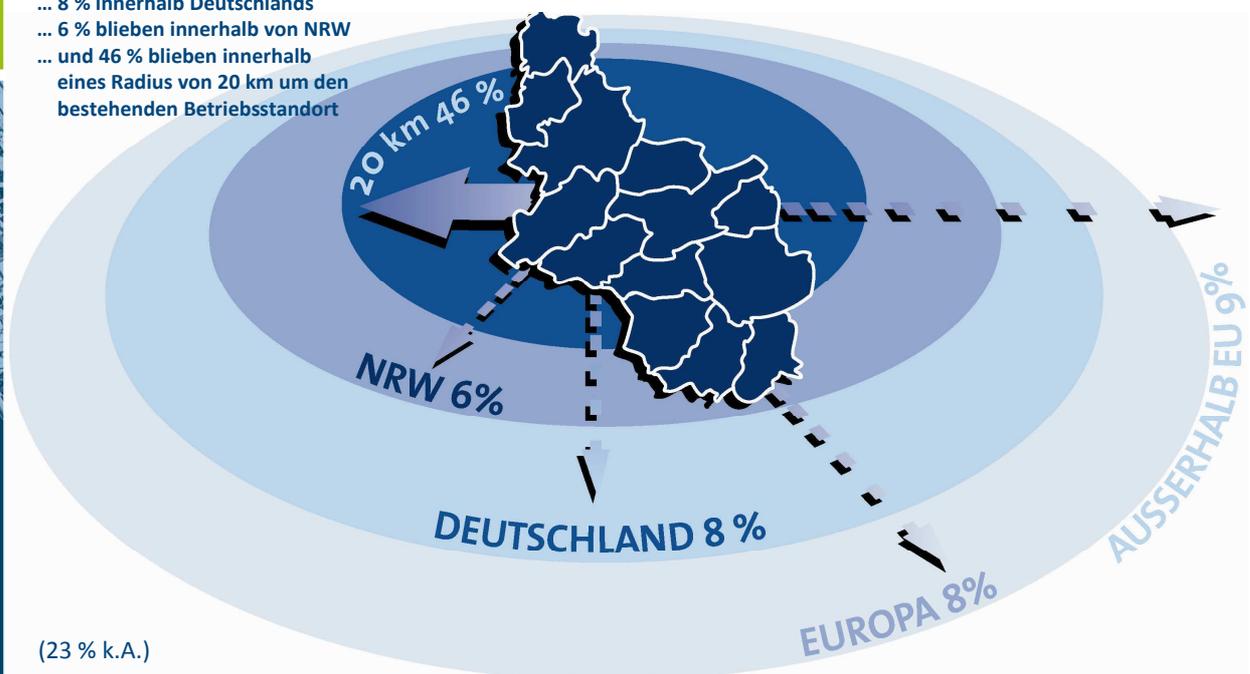
Gewerbeflächenkonzept Oberbergischer Kreis Seite 5



Stadt- und Regionalplanung
Dr. Jansen GmbH

Von den Betrieben, die Betriebsstätten oder Betriebsteile verlagert haben ...

- ... verlagerten 9 % nach außerhalb von Europa
- ... 8 % innerhalb Europas
- ... 8 % innerhalb Deutschlands
- ... 6 % blieben innerhalb von NRW
- ... und 46 % blieben innerhalb eines Radius von 20 km um den bestehenden Betriebsstandort





Anlass und Ziel

Standortsuche: Lokal oder global!



Die Standortsuche von vorhandenen Unternehmen mit qualifizierten Arbeitskräften bewegt sich entweder in einem Radius bis max. 20 km oder sie ist global orientiert. Entweder es gelingt, mit einem räumlich nahen Standort die qualifizierten Mitarbeiter zu binden, oder die mit der Qualifikation einhergehende hohe Produktivität wird durch geringe Arbeitskosten im Ausland kompensiert (neben steuerlichen Vergünstigungen und Flächenverfügbarkeiten).



Anlass und Ziel

Firmen stiften Identität



Die Unternehmen sind im Oberbergischen Kreis seit vielen Generationen in ihren jeweiligen Kommunen verwurzelt.

Über das Vereinsleben, Stadtfeste, Bildungsangebote, Sponsoring, politisches und auch soziales Engagement sind (insbesondere die großen Industrieunternehmen) konstituierender Teil des jeweiligen städtischen Gemeinwesens.

Der Wegzug eines Unternehmens (selbst in eine direkte Nachbarstadt) wäre somit nicht nur mit der Reduzierung von Arbeitsplätzen und Gewerbesteuererinnahmen, sondern vielmehr mit deutlichen Verlusten kommunaler Identität verbunden.



Anlass und Ziel

Verhältnis GIB-Flächen zu den tatsächlich entwickelten Flächen

Im Rahmen einer im Sommer 2013 durch die IHK beauftragten Studie wurde die Frage untersucht,

„welcher Anteil der Fläche, die durch die Regionalplanung als sogenannte Gewerbe- und Industrieansiedlungsbereiche (GIB) ausgewiesen wird, tatsächlich im Laufe der Planungsverfahren zu real durch Betriebe nutzbarer GE- und GI-Fläche (Gewerbe- und Gewerbeindustrie) wird.“

Prof. Gerd Hennings , Christoph Krafczyk, Sebastian Siebert: „Vom Brutto zum Netto – Unterschiede zwischen regionalplanerisch gesicherter und tatsächlich gewerblich nutzbarer Fläche am Beispiel ausgewählter Standorte in der Region Siegen-Wittgenstein und Olpe“, Industrie- und Handelskammer Siegen (Hrsg.), Dortmund im Juli 2013

Gewerbeflächenkonzept Oberbergischer Kreis Seite 9



Anlass und Ziel

Verhältnis GIB-Flächen zu den tatsächlich entwickelten Flächen

Ergebnis ist eine extrem hohe Varianz zwischen 16,5 % in Siegen (d. h. 16,5 % der regionalplanerisch dargestellten Fläche konnte in tatsächliche Betriebsfläche „übersetzt“ werden) und 91 % in Freudenberg.

Allein diese Bandbreite zeigt, dass das generalisierende Gegenüberstellen einer in der Regionalplanung dargestellten Flächenzahl zu einem errechneten Bedarf an den Realitäten vorbei geht. Es bedarf eines genauen Blicks auf die tatsächliche Situation vor Ort und eines ausreichenden „Spielraums“ für die Kommunen, um aufkommenden Flächenrestriktionen ausweichen zu können.

Gewerbeflächenkonzept Oberbergischer Kreis Seite 10



„Trichter“ der Flächenentwicklung

Die regionalplanerisch dargestellten Gewerbe- und Industriebereiche sollen so großzügig angelegt sein, dass eine stadtentwicklungsrelevante Auswahl vorgenommen werden kann - je nach kommunal angestrebten Kompetenzfeldern bzw. Profilen mit den dafür erforderlichen Standortfaktoren, Lagen und Qualitäten.

Aus den FNP-relevanten Flächen werden wiederum diejenigen Flächen ausgewählt, auf die der eigentumsrechtliche Zugriff möglich ist, die gut erschlossen werden können, für die eine kurzfristige Nachfrage zu erwarten ist und für die entsprechend die verbindliche Bauleitplanung eingeleitet wird.

Die Kommune bzw. die kommunale Wirtschaftsförderungsgesellschaft sollte im Grundsatz in der Lage sein, anfragenden Unternehmen zwei bis drei Flächen zur Auswahl anzubieten. Insoweit ist immer ein „Mehr“ an Flächen im Portfolio zu halten, als es der errechnete Bedarf ergibt.



Die aus der Regionalplanung ausgewählten Flächen fließen sukzessive in den Flächennutzungsplan. Die Flächen sind i.d.R. noch nicht erschlossen bzw. nicht eigentumsrechtlich gesichert oder ansonsten verfügbar. Nachdem sowohl Planungsrecht, Erschließung, Erwerb oder andere Bindungen große Unsicherheiten bergen, soll auf dieser Ebene eine Flächenauswahl möglich sein, die deutlich über dem errechneten Bedarf liegt. Fakt ist, dass nur ein Teil dieser Flächen in die verbindliche Bauleitplanung übersetzt werden kann bzw. die Umsetzung sich über einen längeren Zeitraum erstreckt.

Von den im Bebauungsplan festgesetzten Siedlungsflächen für Gewerbe und Industrie sind bis zur konkret nutzbaren Grundstücksfläche die Erschließungsflächen und Flächen für sonstige technische Infrastruktur (z.B. Regenrückhalt) sowie sonstige Restriktionsflächen (z.B. Abstandsflächen) abzuziehen.



Agenda

- Vorgehensweise
- Anlass und Ziel
- Bilanz der Flächenermittlungen
- Denkbare Kooperationsmodelle

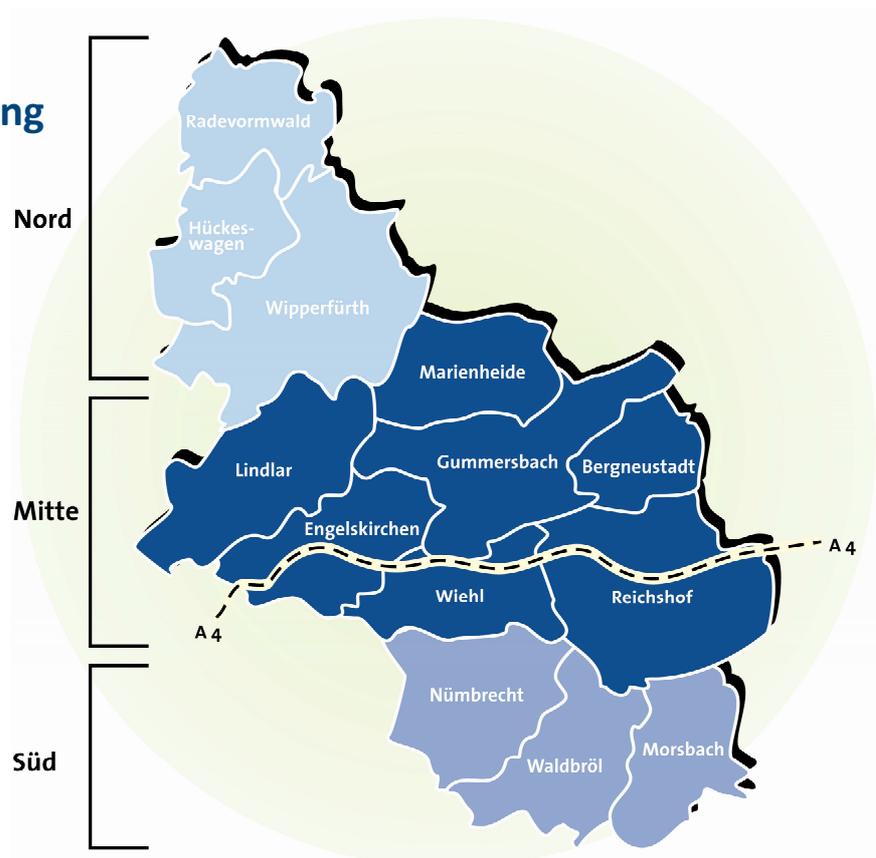


Agenda

- Anlass und Ziel
- Vorgehensweise
- **Bilanz der Flächenermittlungen**
- Denkbare Kooperationsmodelle

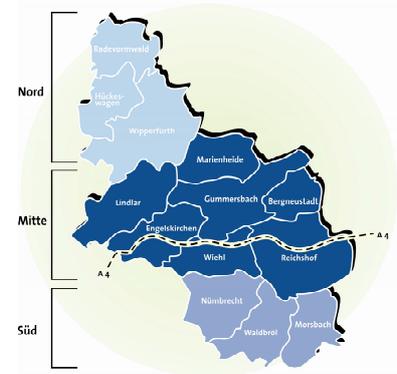
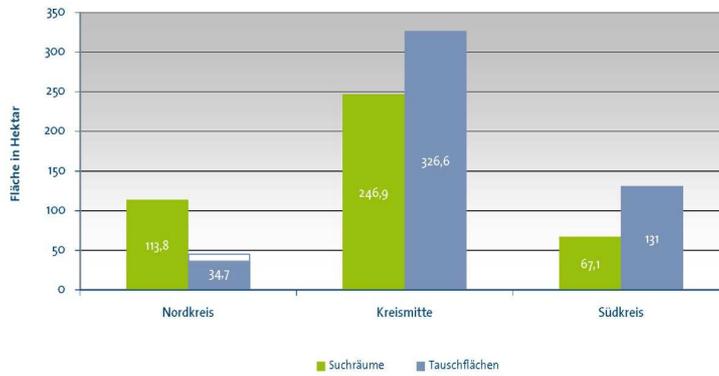


Kreisgliederung (vorläufig)





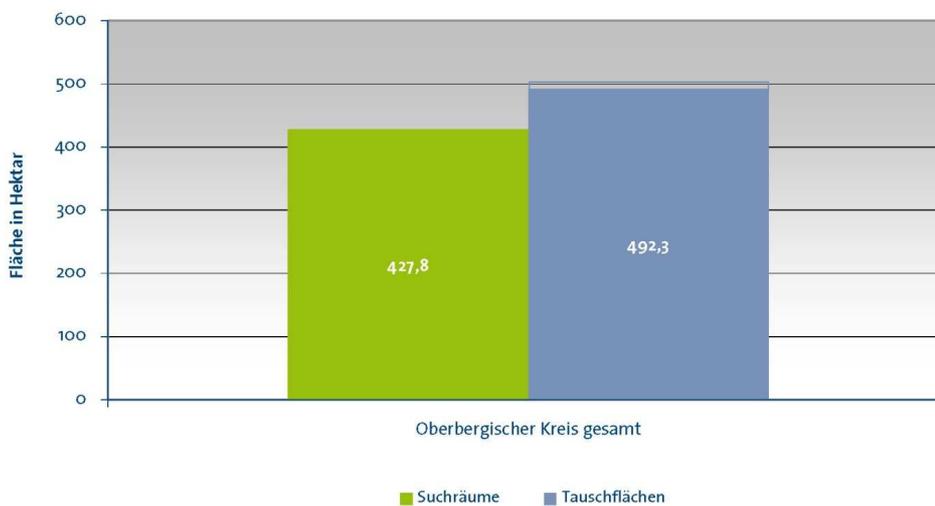
Vorläufige Bilanz der Flächenermittlungen



Es sind nur Suchräume berücksichtigt, die nicht im Regionalplan dargestellt sind. Sind Suchräume teilweise im Regionalplan dargestellt, wird nur der nicht dargestellte Teil in die Berechnung einbezogen.



Vorläufige Bilanz der Flächenermittlungen



Es sind nur Suchräume berücksichtigt, die nicht im Regionalplan dargestellt sind. Sind Suchräume teilweise im Regionalplan dargestellt, wird nur der nicht dargestellte Teil in die Berechnung einbezogen.



Agenda

- Anlass und Ziel
- Vorgehensweise
- Bilanz der Flächenermittlungen
- Denkbare Kooperationsmodelle



Kooperationsmodelle

Zu berücksichtigende Faktoren

- Die Verlagerungs- und Auslagerungspraxis der Unternehmen zeigt, dass es wichtig ist, Flächen innerhalb eines räumlich begrenzten Radius (ca. 20 km) vorzuhalten, um eine Abwanderung aus der Region zu vermeiden
- Die Bedeutung ansässiger Unternehmen für eine Kommune (u.a. Identitätsstiftung, Verbundenheit mit der Kommune, Verflechtungen mit Arbeitsmarkt) lässt die Forderung nach einer ausschließlich interkommunalen Entwicklung von neuen Gewerbeflächen als wenig sinnvoll erscheinen
- Es wird empfohlen, eine Differenzierung vorzunehmen für den Bedarf von Stammbetrieben aus der jeweiligen Kommune und Betriebsansiedlungen mit regionaler Bedeutung



Kooperationsmodelle

Zentrale Frage ist, wie unter den genannten Vorzeichen eine Kooperation zur marktorientierten Flächendisposition aussehen kann.

Es ist davon auszugehen, dass in Anbetracht der landesplanerischen Vorgaben eine Kooperationsform „nachgewiesen“ werden muss, um neue Flächen im Regionalplan zu verankern.



Kooperationsmodelle

- Flächenpool
- Interkommunales Gewerbe-/Industriegebiet
- Gewerbe- und Industrieflächenkooperation

Flächenpool

KOMMUNEN

POOLBETEILIGUNG MIT
- NEUEN GEWERBE- UND INDUSTRIEFLÄCHEN
- BRACHFLÄCHEN
- GELDEINLAGE

Gewerbesteuer und
Flächenverkaufserlös:
Ausschüttung in Höhe
des Poolanteils

↑
GEWERBESTEUER
FLÄCHENVERKAUFSERLÖSE

↓
EINSPEISUNG

Wert der eingespeisten
Flächen bzw. Höhe der
Geldeinlage bestimmt
den Poolanteil

GEWERBE-FLÄCHEN POOL

ERWERB DURCH UNTERNEHMEN/ INVESTOREN

Flächenpool

Vermarktungschancen

- Durch die im Pool erzeugte Bündelung der Gewerbe- und Industrieflächen treten die Kommunen als Wirtschaftsraum auf. Der Raum ist marketingtechnisch somit in der Lage, nicht nur insgesamt mehr Gewerbe- und Industrieflächen anzubieten, sondern auch in verschiedenen Lagen und Größen



Flächenpool

Risikominimierung

- Das Risiko, über längere Zeit erschlossene Gewerbeflächen nicht verkaufen zu können, wird auf die Gesamtheit der Poolmitglieder verteilt
- Ebenso wird das Risiko von Gewerbesteuerausfällen auf den Pool übertragen

Insofern leistet das Poolkonzept einen Beitrag zur Verteilung der Gewerbesteuererlöse der Poolmitgliedsgemeinden, da die Erlöse aus den Grundstücksverkäufen und die Gewerbesteuererlöse im Pool zusammenfließen und anteilig ausgeschüttet werden.



Interkommunales Gewerbe- und Industriegebiet

Ziele

- Verringerung des Landschaftsverbrauchs / Vermeidung unnötiger Zersiedelung und Unterstützung der raumordnerischen Ziele der Landesregierung
- Bündelung bzw. Verringerung des Bedarfs an Ver- und Entsorgungseinrichtungen und sonstiger Infrastruktur
- gemeinsame Vermarktung von Gewerbeflächen mit der Möglichkeit zur Steigerung der Werbewirksamkeit (ggf. gemeinsame Marke) und damit überregionale Aufmerksamkeit
- Vermeidung kommunaler Konkurrenzen mit negativer Auswirkung auf die Vermarktungspreise
- Bündelung der personellen und finanziellen Leistungsmöglichkeiten der beteiligten Kommunen



Gewerbe- und Industrieflächenkooperation

Konzeptioneller Ansatz

Im Rahmen der Kooperation werden die beteiligten Städte und ihre jeweiligen Wirtschaftsförderungsgesellschaften von nun an Stammbetriebe, die im eigenen Stadtgebiet nicht untergebracht werden können, gezielt an die Nachbarstädte weitervermitteln, so dass eine größere Chance besteht, diese Unternehmen in der Region zu halten.

Vorschlag:

Bei einem nachhaltigen Erfolg erhält die vermittelnde Partnerstadt eine einmalige Vermittlungsprovision, die am Gewerbesteueraufkommen des vermittelten Unternehmens orientiert ist.

Gewerbe- und Industrieflächenkooperation

Konzeptioneller Ansatz

Wir empfehlen, im Rahmen der Gewerbe- und Industrieflächenkooperation alle drei Kooperationsmodelle bedarfsorientiert einzusetzen

Dabei soll differenziert werden zwischen kommunalem Eigenbedarf, der sich vorwiegend aus der Nachfrage von Stammbetrieben ergibt und von Betrieben, die ggf. mit regionaler Bedeutung von außerhalb ansiedeln (möchten).



Unser Vorschlag „Quotenmodell“

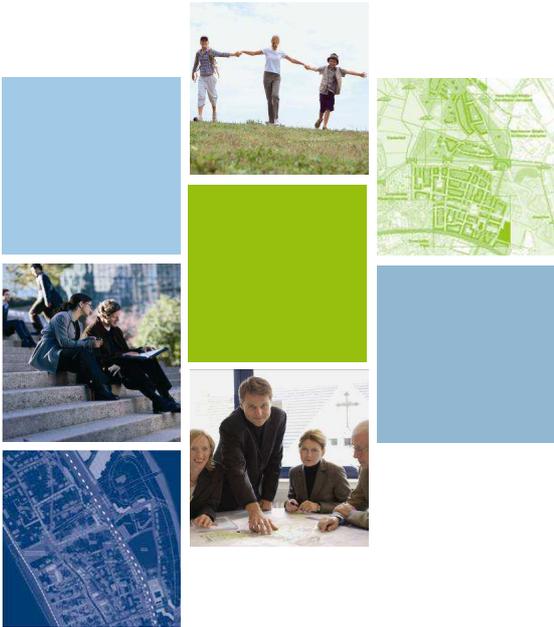


Gewerbe- und Industrieflächenkooperation

Quotenmodell

Die Gemeinden erhalten somit Handlungsspielraum, um ansässige Unternehmen in der Region halten zu können und damit eine wichtige Voraussetzung für die Entfaltung der wirtschaftlichen Potenziale der Region erfüllen zu können

Gleichzeitig wird anerkannt, dass ein gemeinsamer interkommunaler Bedarf vorliegt und Zusatzbedarfe insbesondere für Neuansiedlungen in Formen der interkommunalen Kooperation entwickelt werden



**Vielen Dank für
Ihre Aufmerksamkeit!**