GEMEINDE GÄRTRINGEN
BÜRGERMEISTER

Gemeinderatsdrucksache
Nr. 102 / 2015

Gärtringen, den 14.09.2015
Az: 10-622.442 /Th/Ri

Konzept zur Entwicklung des Wirtschaftsstandorts Gärtringen – Schwerpunkt Gewerbegebiete Schelmenwiesen und Riedbrunnen II

I Vorlage

zur Beratung im Technischen/ Verwaltungsausschuss am 22.09.2015
zur Beschlussfassung im Gemeinderat **am 29.09.2015**

II Beschlussantrag

Dem Konzept zur Entwicklung des Wirtschaftsstandorts Gärtringen mit dem Schwerpunkt Planung, Entwicklung und Vermarktung der Gewerbegebiete Schelmenweisen und Riedbrunnen II wird zugestimmt. Der Gemeinderat und die Verwaltung der Gemeinde Gärtringen setzen sich dabei die Ziele Erhalt und Weiterentwicklung der Bestandsunternehmen, Ansiedlung starker weiterer Unternehmen, Schaffung hochwertiger Arbeitsplätze und Stärkung des Gewerbesteueraufkommens.

III Begründung

Ausgangslage und Zielsetzung – Der Wirtschaftsstandort Gärtringen im Herzen der Region Stuttgart

Gärtringen liegt im Herzen der Region Stuttgart und des Landkreises Böblingen, einem der wirtschaftsstärksten Landkreise Deutschlands. Mit dem direkten Anschluss an die Bundesautobahn A 81 und dem S-Bahnanschluss an die Linie S1 besteht eine optimale Verkehrsanbindung. Dies gilt im Besonderen für die bestehenden Gewerbegebiete und die künftigen Gewerbegebiete Schelmenwiesen und Riedbrunnen II.

Gärtringen verfügt über einige Bestandsunternehmen. Besonders kleine und mittelständische Unternehmen, darunter Handwerksbetriebe mit langjähriger Familientradition, aber auch größere Mittelständler aus verschiedenen Branchen prägen den Standort. Dabei besteht eine große Diversifizierung. Ein Schwerpunkt oder ein Cluster, wie dies für den Landkreis beispielsweise mit dem Sektor Automobilindustrie besteht, ist in Gärtringen nicht auszumachen.

Ein wichtiges Ziel der Gemeinde ist es, die Bestandsunternehmen in Gärtringen zu halten. Dazu ist ein regelmäßiger Kontakt des Bürgermeisters und der Verwaltung mit den Unternehmen ebenso notwendig, wie die Bereitstellung von Gewerbeflächen für die Weiterentwicklung von Bestandsunternehmen sowie eine Selbstorganisation der örtlichen Betriebe in einem Gewerbeforum mit verschiedenen Sparten.

Bei der Gewerbegebietsentwicklung der letzten Jahre wurde aus verschiedenen Gründen ein Schwerpunkt auf einen schnellen Verkauf der erschlossenen Gewerbeflächen gelegt, was zu einer Ansiedlung großflächiger Logistikbetriebe führte. Diese Unternehmen stellen

u.a. auch geringer qualifizierten Personen Arbeitsplätze zur Verfügung und steigerten das örtliche Gewerbesteueraufkommen. Die Ansiedlungen gingen jedoch mit einem großen Flächenverbrauch einher. Für die Lage und den Autobahn- und S-Bahn-Standort der Gemeinde Gärtringen ist das Gesamtaufkommen an Gewerbesteuer unterdurchschnittlich und verbesserungsbedürftig.

Der wirtschaftliche Strukturwandel ist ein stetige Entwicklung und wird auch in den nächsten Jahren weitergehen. Trotzdem werden sich die Wirtschaftsstrukturen und die Flächennachfrage nach Einschätzung der Wirtschaftsförderung der Region Stuttgart nicht sprunghaft ändern und auch in einigen Jahren nicht wesentlich von heute abweichen. Es ist damit auch in Zukunft mit einer ähnlich hohen Nachfrage nach Gewerbeflächen zu rechnen wie in der Vergangenheit.

Da aktuell weniger Gewerbeflächen ausgewiesen werden als in den Jahrzehnten davor, sind die Gewerbeflächenreserven in der Region Stuttgart und speziell auch im Kreis Böblingen in den letzten Jahren zurückgegangen. In einzelnen Marktsegmenten sind die Flächen deshalb schon relativ knapp. Bei weiterem, wenn auch moderaten Wirtschaftswachstum ist deshalb von einer weiteren Flächennachfrage auszugehen.

Die neu zu entwickelnden Gewerbegebiete Schelmenwiesen mit Einwurfflächen von 3,5 ha und Riedbrunnen II mit rund 16 ha stellen die letzten Gewerbeflächen dar, die Gärtringen weiter entwickeln kann. Deswegen gilt es hier im Besonderen auf eine nachhaltige Entwicklung hinzuarbeiten und eine Ansiedlung von hochwertigen Betrieben zu forcieren, die die Arbeitsplätze der Zukunft schaffen und durch ihren Erfolg das Gewerbesteueraufkommen der Gemeinde deutlich stärken.

Neben der Entwicklung der neuen Gewerbegebiete gilt es, auch die bestehenden Gewerbeflächen weiter zu entwickeln. Die Gemeinde muss auf Eigentümer von Gewerbebrachen und unterdurchschnittlich genutzten Gewerbeflächen zugehen und diese bei einer Reaktivierung der Flächen unterstützen. Ziel muss es sein, auch hier moderne Nutzungen anzusiedeln, die nachhaltig zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts beitragen.

Das Konzept zur Entwicklung des Wirtschaftsstandorts Gärtringen soll die Strategie der Gemeinde für die kommunale Wirtschaftspolitik der kommenden Jahre definieren und soll aufzeigen, wie die Ziele Erhalt und Weiterentwicklung der Bestandsunternehmen, Ansiedlung starker weiterer Unternehmen, Schaffung hochwertiger Arbeitsplätze und Stärkung des Gewerbesteueraufkommens der Gemeinde bestmöglich erreicht werden können. Das Konzept zur Entwicklung des Wirtschaftsstandorts Gärtringen darf dabei keinesfalls als statischer Fahrplan gesehen werden. Es handelt sich vielmehr um ein „lebendes Konzept“, das immer wieder der aktuellen wirtschaftlichen Situation und den Anforderungen des Marktes angepasst werden muss. Dabei dürfen jedoch zu keinem Zeitpunkt, auch in Zeiten finanzieller Schwäche der Gemeinde oder wirtschaftlicher Rezession, die Ziele aus den Augen verloren werden. Eine nachhaltige Gewerbeentwicklung muss stets Vorrang vor einem schnellen Verkauf der endlichen Gewerbeflächen haben.

Vermarktungskonzept, Öffentlichkeitsarbeit, Präsentationsmappe

Allgemeines:

Trotz internationaler Krisen und wirtschaftlicher Schwächen einiger europäischer Staaten wird die deutsche Wirtschaft laut Prognosen der Wirtschafts- und Forschungsinstitute auch im Jahr 2015, wie schon im Vorjahr 2014, um rund 1,5 Prozent wachsen.

Dies führt dazu, dass die Produktionskapazitäten bestehender Betriebe weiterhin ausgelastet sind und insbesondere im Ballungsraum auch künftig ein Bedarf an Gewerbeflächen besteht.

Grundsätzlich bestehen zwei Möglichkeiten die kommunalen Flächen am Markt bekannt zu machen und zu bewerben bzw. potentielle Grundstücksinteressenten zu erreichen:

- Eigene behördliche Medien wie Homepage, Plattform der Wirtschaftsförderung der Region Stuttgart, Werbehinweistafeln am Gewerbegebiet, Info- Veranstaltungen für bereits ansässigen Unternehmen, Erstellung eines Exposés/ Info- Mappe

- Kooperation mit Vertriebspartnern, Projektentwicklern, Gewerbeimmobilien- Büros und Maklergesellschaften, Gewerbeimmobilienabteilungen der Bankhäuser

Ziel aller Aktivitäten ist das Zusammenbringen von Anbieter einerseits und Nachfragern andererseits.

Derzeit sind die kommunalen Flächen bei folgenden externen Bankhäusern, Gewerbe-Immobilienmaklern gelistet:

- Gewerbeimmobilienabteilung der Kreissparkasse Böblingen
- Gewerbeimmobilienabteilung der Vereinigten Volksbank Böblingen
- Wirtschaftsförderung der Region Stuttgart
- Wirtschaftsförderung des Landkreises
- Bankhaus Ellwanger & Geiger Stuttgart
- Lutz Finanz, Vermittlungen für Wirtschaft & Industrie, Stuttgart
- Colliers International, Stuttgart
- Kommunalentwicklung Baden- Württemberg (KE)

Faktoren bei der Entscheidungsfindung:

Bei der Entscheidungsfindung seitens der Unternehmen gibt es neben den **“hard facts“** (harte Faktoren) auch die sogenannten **“soft facts“** (weiche Faktoren), die am Ende den Ausschlag für oder gegen einen Standort ausmachen.

Zu den “**hard facts“** gehören:
Grundstückspreis, Lage, Grundstückszuschnitt, Erweiterungsmöglichkeiten, Untergrund, Verkehrsanbindung, Gewerbesteuer-Hebesätze, Nähe zu Kunden/ Lieferanten, Vorgaben im Bebauungsplan etc.

Was jedoch immer wichtiger wird und deutlich mehr gepflegt werden muss sind die sogenannten “soft facts“.

Zu den **“soft facts“** gehören:

Image der Kommune als Wirtschaftsstandort, **Erstkontakt** zum Bürgermeister, **Gesprächsatmosphäre** im Rathaus, **Freizeitwert, Kinderbetreuungs- Schul- und Kulturangebot, soziales Klima, Stadtbild, Mentalität** der Bevölkerung, etc.

Was nimmt der Unternehmer beim Erstgespräch wahr, wie war der Kontakt mit dem Bürgermeister, spürt der Unternehmer eine “Willkommenskultur“, ist man bemüht auch bei unterschiedlichen Preisvorstellungen gemeinsam mit dem Gemeinderat einen Kompromissweg zu suchen?

Netzwerkarbeit

Ebenso wie der Erstkontakt zum Unternehmer ist auch der Kontakt zwischen Bürgermeister und Wirtschaftsförderer, Bankhäusern, Vermittlungsbüros, Investoren und Projektenwicklern ein ganz wichtiger Aspekt. Stimmt hier die "Chemie", ist dies eine gute Basis für die weiteren Gespräche zwischen Vermittler und Unternehmer und schlussendlich für eine positive Standortentscheidung zugunsten der jeweiligen Kommune.

Gespräche mit Wirtschaftsförderern der Region Stuttgart, des Landkreises, Projektentwicklern, Vertretern der Bankhäuser und Gewerbeimmobilienbüros müssen ein fester Bestandteil im Terminkalender des Bürgermeisters sein, um einerseits Marktentwicklungen zu erfahren, andererseits aber auch Informationen über grundstückssuchende Unternehmen zu erhalten.

Studien und Untersuchungen unter der Überschrift "Standortentscheidungsprozess zwischen Rationalität und Subjektivität" haben gezeigt, dass mit einem Anteil **von über 50 % die sogenannten weichen Faktoren den Ausschlag für oder gegen einen Standort gegeben haben**.

Hierfür ist es unabdingbar, dass der Bürgermeister sowohl vor Ort, bei den bereits angesiedelten Unternehmen, als auch bei externen Veranstaltungen wie Tagungen, Kongresse etc. Präsens zeigt. Bei bereits angesiedelten Unternehmen drückt dies vor allem Wertschätzung und Anerkennung aus und trägt zu einem guten Klima zwischen Unternehmern und Verwaltungsspitze bei.

Welche Netzwerke sollen künftig noch besser gepflegt werden:

- zwischen Gemeinde und Wirtschaftsverbände (IHK, Handwerkskammer)
- zwischen Gemeinde und Wirtschaftsförderern der Region und des Landkreises
- zwischen Gemeinde und Politik, insbesondere Regional- und Landespolitik
- zwischen Gemeinde und bereits ansässigen Unternehmen
- zwischen Gemeinde und externen Unternehmensvertretern
- zwischen Gemeinde und Gewerbeimmobilienbüros, Bankhäusern
- zwischen Gemeinde und der bwi; -Baden- Württemberg international,- wenn es um politische Entwicklungen und Firmenansiedlungen aus dem ausländischen Markt geht

Dieser Netzwerkgedanke ist in einer globalisierten Welt unabdingbar, da erfolgreiche Standorte gerade in heutiger Zeit global und vernetzt denken müssen.

Nahezu bei jeder der genannten Institutionen finden alljährlich Jahrestagungen, Empfänge und Informationsveranstaltungen statt. Will man gute Netzwerkarbeit leisten, müssen diese Termine zu einem festen Bestandteil der externen Netzwerkpflege werden.

Beispiele aus der Vergangenheit:

Ein Beispiel aus der Vergangenheit, dass sich dieser Aspekt und die beschriebenen weichen Faktoren auch in Gärtringen schon fruchtbar ausgewirkt haben, ist die Ansiedelung der beiden Firmen WWW Dachbaustoffe sowie der Fa. Carpent. Beide Firmen hatten persönliche Beziehungen zu einem in Gärtringen ansässigen Unternehmen und sind schlussendlich von Sindelfingen nach Gärtringen umgesiedelt. Gleichzeitig hatte es auch in Sindelfingen, Böblingen und weiteren Kreisgemeinden an der A 81

erschlossene Gewerbeflächen. Trotzdem haben sich beide Unternehmen für Gärtringen entschieden.

Netzwerkpflege intern:

Ein weiterer Bereich, welcher in Zukunft stärker gepflegt werden muss, sind die internen Netzwerke mit den bereits angesiedelten Unternehmen. Hierzu gehören:

- Regelmäßige Firmenbesuche, Kontaktpflege zu den Firmenvertretern
- Konstituierung eines Gärtringer Unternehmerforums/ Gewerbeforums
- Einladung an die größeren Unternehmen in die Villa Schwalbenhof; Information über aktuelle Planungen, Beschlüsse des Gemeinderates;
- Motto: "Netzwerkgespräche in der Villa Schwalbenhof"; anschließendes "get together", evtl. Referent aus Wirtschaft oder Politik einladen

Bearbeitung der Themen Wirtschaftsförderung und Gewerbeansiedlung in der Verwaltung:

Wirtschaftsförderung ist nach der Zuständigkeitsordnung der Gemeinde Gärtringen bislang eine originäre und ausschließliche Aufgabe des **Bürgermeisters**.

Diese Aufgabe sollte künftig vermehrt als ***Querschnittsaufgabe*** gesehen werden. Hier müssen alle beteiligten Fachämter eng zusammenarbeiten. Die Fäden laufen beim Bürgermeister zusammen. Er koordiniert alle Aktivitäten und bindet die beteiligten Fachämter besser in die Prozesse ein. Information darf bei der Grundstücksvermarktung keine "Holschuld" sein. Die Wirtschaftsförderung umfasst die Aufgabenbereiche Unternehmensansiedlungen, Bestandspflege und Existenzgründungen.

Gewerbestandort als "Marke" definieren, Corporate Identity, Präsentation:

Will man den Gewerbestandort Gärtringen erfolgreich am Markt platzieren, ist es wichtig, den Standort als "Marke" zu profilieren. Hierfür benötigt es eine professionelle Präsentationsmappe als "Print Medium" und "handout" für Netzwerkgespräche mit Unternehmern und Investoren ebenso, wie eine professionelle Präsenz im Internet und in sozialen Netzwerken.

Für die Vermarktung der Gewerbeflächen sollte außerdem ein "Corporate Identity (CI)", erarbeitet werden. Der Begriff Corporate Identity subsumiert alle Aktivitäten zur Identifizierung der Gemeinde gegenüber der Öffentlichkeit, die sich in Kommunikation und Erscheinungsbild ausdrücken. Der Grundgedanke des Corporate Identity besteht darin, die Gemeinde möglichst einheitlich und "sympathisch" in der Öffentlichkeit als starken Wirtschaftsstandort und liebenswerten Wohnort darzustellen. Deshalb wird Corporate Identity häufig als Weiterentwicklung des "Public Relations" - Gedanken aufgefasst.

Mittel der Corporate Identity sind jederzeit wiedererkennbare, leitbildfähige Zeichen, Symbole oder Signets, die sich auf die betreffende Kommune, aber auch nach außen, das heißt auf die weitere soziale Umgebung der Gemeinde richten.

- Wenn es uns gelingt, den Standort als "Marke" zu profilieren, haben wir auch Vorteile im Standortwettbewerb mit Nachbarkommunen

- Ohne Wissen über Stärken, Chancen und Möglichkeiten bei einem Standort ist es nicht möglich, eine Marke zu positionieren und Standortvorteile gegenüber anderen darzustellen.

  Sowohl für die Erarbeitung eines Corporate Identity, als auch für die Erstellung einer Präsentationsmappe für den Wirtschaftsstandort Gärtringen mit dem Schwerpunkt neue Gewerbegebiete Riedbrunnen II und Schelmenwiesen sollten entsprechende Mittel im Haushalt 2016 eingeplant werden.

Gewerbeflächennachfrage in der Region Stuttgart:

Es gibt keine allgemeine Statistik, die die regionale, nationale oder internationale Gewerbeflächennachfrage abbildet. Prognosen zur Gewerbeflächennachfrage sind auch sehr schwierig, da diese von der Realität oft schnell überholt werden, Stichwort Finanzkrise, so die Aussage der Wirtschaftsförderung der Region Stuttgart.

Trotzdem kann die bisherige Nachfrageentwicklung eine Richtgröße für die künftige Nachfrage an einem Standort sein. Informationsquellen hierzu sind die Anfragenstatistik bei der Wirtschaftsförderung der Region Stuttgart oder aber die Analyse der Standortverlagerungen der IHK, Region Stuttgart.

Demnach ziehen allein in der Region Stuttgart jedes Jahr durchschnittlich 2.750 Unternehmen um. 2.585 Unternehmen hiervon hatten unter 20 Beschäftigte, 165 Unternehmen über 20 Beschäftigte. 49 % dieser Unternehmen ziehen innerhalb der Kommune um.

Diese Zahlen verdeutlichen, dass bei den 165 Unternehmen mit mehr als 20 Arbeitnehmern mit Sicherheit auch attraktive Unternehmen umgesiedelt sind. Selbst wenn von diesen 165 Unternehmen 49 % innerhalb der Kommune umgezogen sind, bleiben noch 84 Betriebe, die sich an einem anderen Standort in einem der 6 Landkreise der Region niedergelassen haben. Bei intensiver Netzwerkarbeit sollte es möglich sein, in den Gebiet Riedbrunnen II und Schelmenwiesen attraktive Unternehmen anzusiedeln.

Während der Landkreis Böblingen und die großen Kreisstädte eine negative Verlagerungsbilanz in den Jahren 2009 – 2012 aufweisen, ist die Bilanz der Gemeinde Gärtringen in diesem Zeitraum ausgeglichen. Andere Kreisgemeinden weisen dagegen eine positive Verlagerungsbilanz, d.h. mehr Zuzüge als Wegzüge aus.

Doch die Verlagerungsbilanz darf bei der Ansiedelungspolitik nicht der alleinige Maßstab sein. Ziel muss es sein, über gute Netzwerkarbeit attraktive Unternehmen zu gewinnen. Auch eine ausgeglichene oder negative Verlagerungsbilanz kann sich bei attraktiven und leistungsstarken Unternehmen im Ergebnis für die Gemeinde trotzdem positiv und gewinnbringend auswirken.

Nachstehend einige Graphiken der Region Stuttgart über Neuansiedlungen und Erweiterungen von Unternehmen in der Region Stuttgart in den Jahren 2010 - 2013 gegliedert nach Branchen sowie über die regionalen Nachfrageschwerpunkte.

Die Statistiken machen deutlich, dass der Maschinenbau und Fahrzeugbau in der Region Stuttgart (Landkreise Böblingen, Ludwigsburg, Esslingen, Rems-Murr-Kreis, Göppingen und Stuttgart) in den Jahren 2010 – 2013 zu den industriellen Leitbranchen gehörte.

Im Maschinenbau gab es 86 Neuansiedlungen oder Erweiterungen und im Fahrzeugbau 46 Neuansiedlungen bzw. Erweiterungen. Gefolgt von der Metallverarbeitungsindustrie

mit 39 Neuansiedlungen und jeweils 36 im Einzelhandel/ KFZ- Handel sowie 36 im Logistik- und Telekommunikationsbereich.

Gewerbeflächennachfrage – Investitionsstatistik WRS

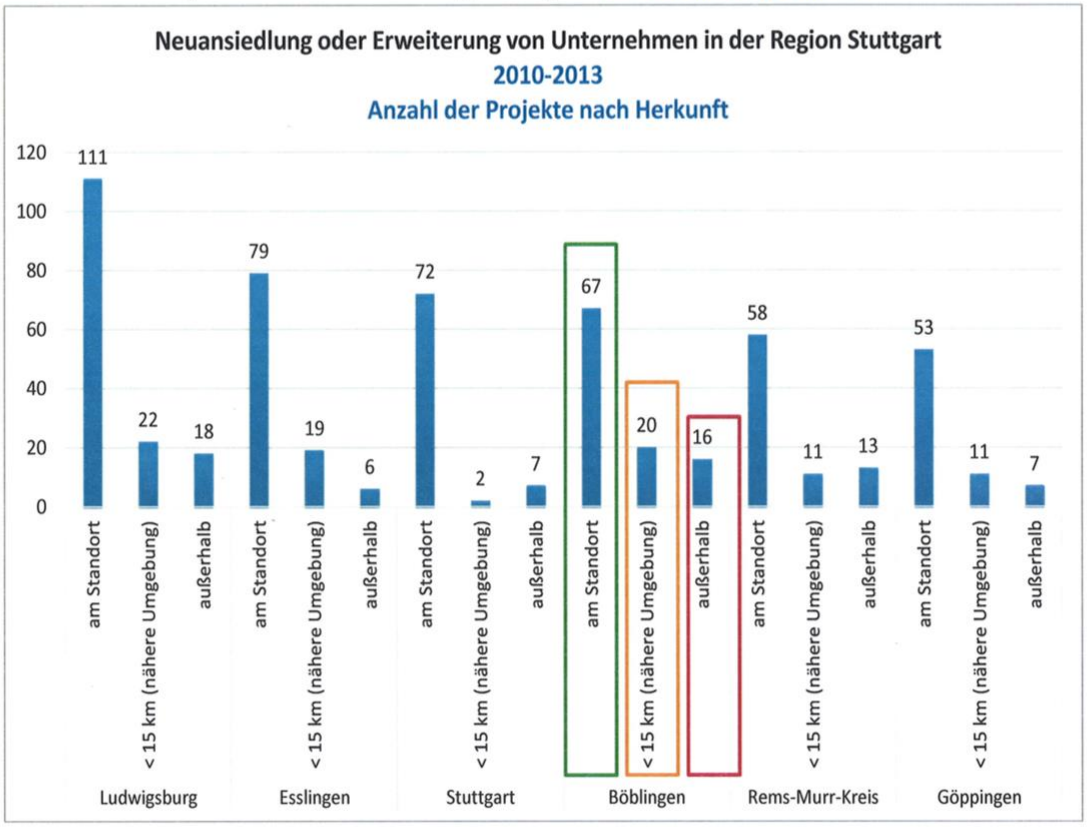
- Die industriellen Leitbranchen Maschinenbau und Fahrzeugbau sind die eindeutigen Investitionsschwerpunkte der letzten 4 Jahre.

Grafik: Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH

Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH

Gewerbeflächennachfrage – Investitionsstatistik WRS

- Der Schwerpunkt der Investitionstätigkeit liegt im nahräumlichen Umfeld.

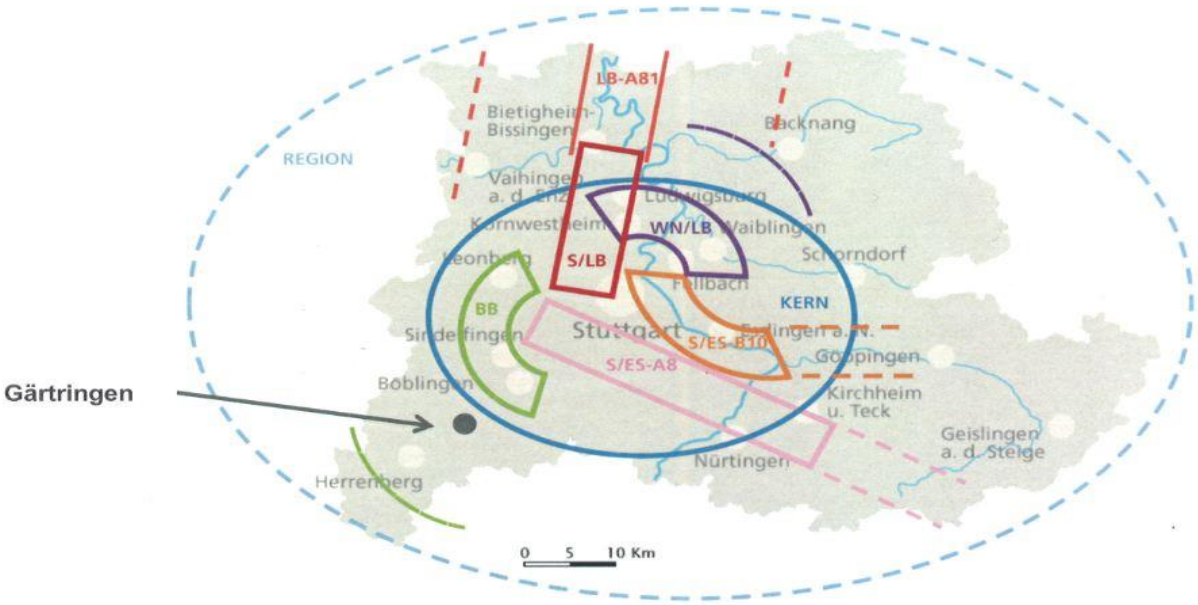


Grafik: Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH

Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH

Gewerbeflächennachfrage – Anfragenstatistik WRS

- Die regionalen Nachfrageschwerpunkte befinden sich entlang der Verkehrsachsen und im Umfeld der industriellen Kerne der Region Stuttgart.



Grafik: Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH

Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH

Weiterhin verdeutlichen die Statistiken, dass in der Region nach wie vor ein Bedarf an attraktiven und verkehrlich gut erschlossenen Gewerbeflächen besteht. Um jedoch zeitnah reagieren zu können, muss für die betreffende Fläche ein rechtskräftiger Bebauungsplan bestehen

Unternehmer warten in aller Regel nicht, bis die Gemeinde ein Bebauungsplan- und Umlegungsverfahren zum Abschluss gebracht hat. Hierfür ist das Angebot an erschlossenen Gewerbegrundstücken, vor allem im nahegelegenen Flugfeld, aber auch in anderen Kreisgemeinden, zu groß.

Entwicklungskonzept Gewerbegebiet Riedbrunnen II:

Stärken des Standorts Riedbrunnen II: Worin unterscheidet sich das Gebiet Riedbrunnen II von anderen Gewerbeflächen im Landkreis Böblingen

- Größe des Areals mit Erweiterungsoptionen, Abschnittsbildung und dadurch abschnittsweise, bedarfsorientierte Erschließung
- Riedbrunnen IIa 4,42 ha
- Riedbrunnen IIb 2,06 ha
- Riedbrunnen III 3,27 ha
- Riedbrunnen IV 6,26 ha
  gesamt max. ca. 16,01 ha

- Hohe Flexibilität bei der Grundstücksaufteilung
- Gebiet ist im Regionalplan bereits als Gewerbefläche enthalten
- Exzellente Anbindung an das überörtliche Straßennetz mit A 81, B14, K 1077
- Möglichkeit zur bauplanungsrechtlichen Ausweisung eines GI- Gebietes
- Möglichkeit zur individuellen Anpassung der bauplanungsrechtlichen Vorschriften bei Anfragen mit einem mittelfristigen Zeithorizont
- Möglichkeit zur Bereitstellung mittlerer bis großer Gewerbeflächen entsprechend der Nachfrage der Unternehmen.
- Möglichkeit der abschnittsweisen Erschließung

Entscheidungskriterien für die Vergabe kommunaler Gewerbeflächen

Bei Gesprächen mit Vertretern der Wirtschaftsförderung der Region sowie den Bankhäusern kam immer wieder zum Ausdruck, dass bei der Definition der **Größe, Branche und Struktur** der Unternehmen, kein zu enger Rahmen vorgegeben werden sollte. Trotzdem sollen einige grundsätzliche **Bedingungen** bzw. **Entscheidungskriterien in dieser Konzeption verbindlich festgeschrieben werden:**

Allgemeine Entscheidungskriterien:

- **Anzahl der Arbeitsplätze:**
  Richtwerte für Produktionsnutzungen:
  80-90 Beschäftigte/ ha; im industriellen Bereich 40-50 Beschäftigte/ ha.

- **Gewerbesteueraufkommen:**

  Das Gewerbesteueraufkommen ist sowohl von der Unternehmensstruktur, als auch der Mitarbeiterzahl und –struktur abhängig.
  Eine mittelständisch geprägte Unternehmensstruktur in Verbindung mit einer hohen Ertragskraft und guter Kapitalausstattung ist zumindest kurzfristig ein Indikator für den zu erwartenden steuerlichen Effekt einer Ansiedlung.

Gleichwohl unterliegen Unternehmensstrukturen einer zunehmenden Veränderungsdynamik beispielsweise durch Übernahme oder Abspaltung von Betriebseinheiten. Beispiele hierfür können nahezu wöchentlich der Tagespresse entnommen werden, wie zuletzt bei der Fa. Bosch.

- **Einkommensteueraufkommen:**

  Der Einkommensteuereffekt einer Ansiedlung hängt sowohl von der Mitarbeiterzahl, als auch der Struktur ab. Auswirkungen auf die Schlüsselzahl beim Einkommensteueranteil gibt es erst ab ca.20-50 Mitarbeiter mit durchschnittlichem Einkommen. Insofern ist dieser Aspekt bei der Auswahl eines Unternehmens eher nachrangig zu bewerten.

Spezifische Entscheidungskriterien:

Nutzungsart, betriebliche Tätigkeiten:

- **Produzierendes Gewerbe, bevorzugt mittelständische Unternehmen** mit Fertigungs- und Montageprozesse einschl. Labor, Teststände, mit entsprechenden Büro- und Verwaltungsflächen sowie Forschungs- und Entwicklungsabteilung; Logistik und Wohnnutzung untergeordnet (klassische Mischnutzungen).

Betriebstyp:

- Ansiedlungsprojekte sind demnach in der Regel von **Mischnutzungen** gekennzeichnet.

Relevanz der Ansiedlung für die lokale und regionale Wertschöpfungskette:

Trägt das Unternehmen dazu bei, mittelbar Arbeitsplätze auch in anderen Branchen zu sichern?

Es bestehen:
- konkrete regionale Zuliefer-/ Abnehmerbeziehungen
- funktionale Abhängigkeiten
- Synergien zu anderen Unternehmen / Branchen

Unternehmensausrichtung, wirtschaftliche Leistungsfähigkeit, Zukunftsperspektiven:

Die Ausrichtung eines Unternehmens auf Zukunftsbranchen bzw. Zukunftsfelder ist ein Indikator für die wirtschaftliche Nachhaltigkeit einer Ansiedlung.

Zukunftsfelder in Anlehnung an den “Zukunftsatlas“ der PROGNOS AG sind:

- Maschinenbau
- Fahrzeugbau einschl. Zulieferindustrie im Automobilbereich
- Logistik (bereits ausreichend bedient)
- Mess-, Steuer-, Regeltechnik
- Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT)
- Gesundheitswirtschaft/ Medizintechnik
- Hochwertige Unternehmens- und Forschungsdienstleistungen

Unter die Rubrik Maschinenbau fällt aus Sicht der Verwaltung auch das große Feld der “Engineering Dienstleister“, also nicht ausschließlich “Automotive Supplier.“

Ausgeschlossen werden sollte der **Einzelhandel;** dieser sollte sich **innerörtlich konzentrieren**.

Die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit erfolgt durch Bewertung der zugänglichen bzw. offen gelegten Geschäftszahlen eines Unternehmens. Bsp. Auskunft “Creditreform“ etc. Bei Publizitätspflicht sind Bilanzdaten bzw. Daten der Gewinn- und Verlustrechnung heranzuziehen.

Neben der Entwicklung der Geschäftszahlen ist die bisherige Standortdynamik ein Indikator für die wirtschaftliche Dynamik eines Unternehmens.

Als weitere Entscheidungskriterien werden konkrete Wachstumsziele in Bezug auf
- Umsatz
- Kapazitäten
- Beschäftigung

herangezogen. Wachstumsziele drücken sich in der Regel in einer entsprechenden planerischen Disposition aus - Bsp. Forderung nach eventuellen Erweiterungsflächen etc.

Mitarbeiterstruktur, Mitarbeiterzahl:

Die Zahl der Mitarbeiter wurde bereits als allgemeines Entscheidungskriterium definiert. Hierbei näher zu prüfen ist:

- Das Verhältnis Vollzeit - Teilzeitkräfte
- Besteht perspektivisch Beschäftigungswachstum
- Als Richtgröße werden für Produktionsnutzungen 80-90 Beschäftigte/ ha; im industriellen Bereich 40-50 Beschäftigte/ ha herangezogen.
- Es ist ein möglichst hoher Anteil an höherqualifizierten Arbeitsplätzen anzustreben
- Bereitstellung von Ausbildungsplätze

Grunderwerb, Rechtsform:

- Bei Investorenmodell möglichst langfristige vertragliche Bindung zwischen Investor und Unternehmer, nicht unter 20 Jahre
- Bereithaltung von Optionsflächen für Erweiterungen nur in begründeten Ausnahmefällen
- Gewerberechtlich möglichst keine Zweigniederlassungen
- Der Grundstückserlös sollte bei einer soliden Unternehmensstruktur in Verbindung mit hoher Ertragskraft und guter Kapitalausstattung **kein wirkliches Entscheidungskriterium** sein;
  bisherige Werte: **120,- €/qm für auswärtige Unternehmen, 110,- €/qm für ansässige Unternehmen**.
- Bei Einstieg in die Verhandlungen mit potentiellen Interessenten wird an diesen Werten zunächst festgehalten.

Vermarktungsgrundsatz für ein erfolgreiches Standortmarketing

Eine **erfolgreiche Vermarktung** der Gewerbeflächen Riedbrunnen II kann **nur gemeinsam**, mit der **Unterstützung aller Akteure** aus Verwaltung, Gemeinderat, Wirtschaftsförderer, Gewerbeimmobilien- Maklern und Projektentwicklern erfolgen. Dieses breite Aufgabenfeld kann nie von einer einzigen Person bewältigt werden; aus diesem Grund wurde beim Vermarktungskonzept auch ein **Schwerpunkt auf** die **Netzwerkarbeit** gelegt. Diese Netzwerke müssen verbreitert, vertieft und zu einem dauerhaften Fundament bei der Vermarktung der Gewerbeflächen werden.

Nur gemeinsam kann es gelingen, das richtige Unternehmen, auf der passenden Fläche, zum beschlossenen Grundstückspreis erfolgreich anzusiedeln. Hierfür braucht es möglicherweise Geduld und einen "langen Atem." Doch wenn alle an einem Strang ziehen sollte es möglich sein, für das Gebiet Riedbrunnen II attraktive Betriebe mit einer möglichst großen Anzahl an Arbeitsplätzen und entsprechenden Gewerbesteuerdaten anzusiedeln.

Bauplanungsrecht, Vorgehensweise, Ziele:

Die Bauleitplanverfahren können zeitlich gestrafft werden durch die Nutzung des Parallelverfahrens Flächennutzungsplanänderung – Bebauungsplanaufstellung und durch Einschub von Sondersitzungen des Gemeinderates oder des Technischen Ausschusses zu den notwendigen Beschlüssen. Die Auslegungsfristen sind auf die gesetzliche Mindestzeit zu beschränken.

Die Festsetzungen sollten sich in Gewerbe- und Industriegebieten auf die notwendigsten Punkte beschränken und den Investoren möglichst große Gestaltungsspielräume eröffnen (schlanke Bebauungspläne). Auf gestalterische Vorgaben (örtliche Bauvorschriften) ist weitestgehend zu verzichten. Ausgleichsmaßnahmen sollten zentral an geeigneten Stellen wie z.B. der Krebsbachaue durchgeführt werden und nicht die Nutzbarkeit der Gewerbegrundstücke einschränken.

Bodenordnung, Umlegungsverfahren:

Die Gespräche mit den Eigentümern sollten gebündelt und innerhalb eines festgelegten Zeitraums mit dem Ziel der Zustimmung zur freiwilligen Umlegung abgeschlossen werden. Gelingt dies nicht, sollte die Durchführung eines gesetzlichen Umlegungsverfahrens erwogen werde.

Durchführung der Erschließung (Bauamt):

Im Gebiet Riedbrunnen II können zwei Erschließungsabschnitte gebildet werden: der Bereich nördlich des Riedbrunnenbachs sowie der südliche Teil. Da in jedem Fall eine Neuverlegung der Trinkwasseranbindung erforderlich ist und diese aus Richtung Max-Planck-Straße verlaufen wird, sollte der Nordteil als erster Abschnitt erschlossen werden, während in einem zweiten Schritt der Südteil erschlossen wird. Da außerdem zwei Regenüberlaufbecken (Nord/Süd) notwendig sein werden, ist die Bildung von mehr als zwei Abschnitten nicht sinnvoll. Zunächst sind dabei nur die beiden Haupterschließungsachsen anzulegen, weitere Stiche werden erst dann angelegt, wenn hierfür Bedarf besteht, was von der Parzellierung gemäß Vorgaben der ansiedlungswilligen Betrieben abhängig ist.
Auf diese Weise wird die Summe der notwendigen Vorfinanzierung gesenkt und damit auch der Handlungsdruck, möglichst bald Flächen an Investoren zu veräußern.

Um schnell handlungsfähig zu sein, ist es jedoch notwendig, eine ausschreibungsreife Planung „in der Schublade“ liegen zu haben und vor allem die kurzfristige Mittelverfügbarkeit für die Tiefbaumaßnahme innerhalb oder außerhalb des Haushaltes sicherzustellen. Die Planung muss regelmäßig auf Aktualität geprüft und ggf. angepasst werden. Eine im Vorfeld, d.h. mit dem Baubeschluss erteilte Vergabeermächtigung für die Tiefbauleistungen kann ebenfalls zur Beschleunigung beitragen.

In der Erschließungsplanung wie in der Bauleitplanung ist die Aufstellung und Überwachung eines straffen Zeitplanes durch den Projektsteuerer von hoher Wichtigkeit, um nicht unnötig lange Verfahrensdauern zu produzieren.

Finanzierung, Finanzierungsmodelle

Eine Sonderfinanzierung außerhalb des „jährlichen“ Haushaltsplanes bietet sich insbesondere für solche Vorhaben an, die innerhalb eines mehrjährigen Zeitraumes entwickelt werden und sich innerhalb eines überschaubaren Zeitfensters von rd 4-8 Jahren über den Abverkauf der Grundstücke refinanzieren. Andernfalls wären zunächst die Aufwendungen im jährlichen Etat der Gemeinde auszuweisen, was die Investitionstätigkeit der Gemeinde in den anderen Leistungsbereichen der Gemeinde jedoch deutlich einschränken würde aufgrund des zu leistenden Schuldendienstes. Im Bereich der Erschließung mit Trinkwasser ist diese Investition jährlich in dem Eigenbetrieb zu übernehmen, um die Vorsteuern im Leistungszeitpunkt geltend machen zu können.

Für derartige kreditähnliche Rechtsgeschäfte ist jeweils eine kommunalrechtliche Genehmigung erforderlich mit entsprechendem Finanztableau - und Refinanzierungsplanrechnung. Für die Durchführung der Sonderfinanzierung gibt es Modelle mit unterschiedlicher Leistungstiefe mit einem Erschließungsträger, bspw. städtebauliche Verträge mit den Eigentümern, Abwicklung über eine Eigentümergemeinschaft (Bsp. Kayertäle). Inwieweit die Aufgaben auf den Vorhabenträger übergehen ist dabei Verhandlungssache der Gemeinde bspw. Wieweit Grunderwerb, Erschließung und Grundstücksverkauf über Vorhabenträger erfolgen, welche Leistungen Gemeinde selbst erbringt. Nach Abschluss der Sonderrechnung werden die Ergebnisse in den Gemeindehaushalt übernommen incl. Anlagenbuchhaltung.

Entwicklungskonzept Gewerbegebiet Schelmenwiesen:

Stärken des Standorts Schelmenweisen:

- Überschaubare Größe des Areals eignet sich besonders für die Ansiedlung kleinerer mittelständischer Unternehmen und die Erweiterung von Bestandsunternehmen,
- Hohe Flexibilität bei der Grundstücksaufteilung
- Exzellente Anbindung an die S-Bahn
- Sehr gute Anbindung an das überörtliche Straßennetz mit A 81, B14, K 1077
- Möglichkeit zur individuellen Anpassung der bauplanungsrechtlichen Vorschriften bei Anfragen mit einem mittelfristigen Zeithorizont
- Möglichkeit zur Bereitstellung kleinerer bis mittlerer Gewerbeflächen entsprechend der Nachfrage der Unternehmen.

Entscheidungskriterien für die Vergabe kommunaler Gewerbeflächen

Auch für die Vermarktung der Gewerbeflächen im Gebiet Schelmenwiesen gelten primär die Kriterien, möglichst viele und hochwertige Arbeitsplätze, Zukunftsfähigkeit der Unternehmen, Leistungsfähigkeit der Unternehmen und potentielles Gewerbesteueraufkommen.

Aufgrund der kleineren Fläche kommt hier vor allem die Ansiedlung von mittleren bis größeren Handwerksbetrieben, Dienstleistern aber auch weniger störenden produzierenden Betrieben in Betracht. Eine Vorfestlegung auf bestimmte Branchen sollte auch hier möglichst frei gestaltet werden. Einzelhandel ist hier ebenfalls auszuschließen.

Ein weiterer Fokus sollte im Gebiet Schelmenwiesen auf die Schaffung von Ausweich- und Erweiterungsflächen von Gärtringer Bestandsunternehmen gelegt werden.

Bauplanungsrecht, Vorgehensweise, Ziele:

Der Vorentwurf aus dem Jahr 2001 ist bereits überarbeitet worden und kann baldmöglichst in das Bebauungsplanverfahren gegeben werden. Der FNP weist bereits eine Gewerbefläche aus, sodass ein Änderungsverfahren nicht notwendig ist und dieser Verfahrensschritt entfallen kann. Im Übrigen gelten die Ausführungen zur Bauleitplanung im Gebiet Riedbrunnen II auch hier analog.

Durchführung der Erschließung:

Eine erste Studie zu den notwendigen Erschließungsmaßnahmen wurde von der KE/Ingenieurbüro Graf erarbeitet. Demnach sind zwar vergleichsweise geringe Aufwendungen zur Erschließen des Gebietes selbst erforderlich, jedoch sind ein Abwasserkanal und eine Trinkwasserleitung zu verlegen sowie im Bereich der Bahnquerung ein Kanal auf zu dimensionieren. Wegen der erfahrungsgemäß langen Fristen bis zur Zustimmung von derartigen Maßnahmen durch die Deutsche Bahn AG werden die entsprechenden Unterlagen bereits 2015 dort eingereicht.

Die Anlage eines Regenüberlaufbeckens wird vom Landratsamt gefordert – hier werden nochmals Gespräche geführt.

Die Bildung von Bauabschnitten ist im Gebiet „Schelmenwiesen“ wegen der geringen Fläche und des Zuschnitts nicht sinnvoll.

Finanzierung, Finanzierungsmodelle (Kämmereiamt)

Auch für dieses kleinere Entwicklungsgebiet bietet sich eine Sonderfinanzierung außerhalb des „jährlichen“ Haushaltsplanes an, da nicht erwartet wird, dass die Flächen in einem Haushaltsplan -Jahreszeitraum vermarktet sind, zumal die Genehmigungsprozesse mit Bahnabstimmung zeitaufwändig sind. Auf die o.g. Ausführungen zu einer Sonderfinanzierung wird verwiesen.

Thomas Riesch
Bürgermeister

Thomas Thüroff
Ordnungsamt