

Remscheid, 27. Januar 2003

Dokument2

Zwölf Thesen für das öffentliche Hearing zum Gewerbegebiet Blume

Das Fachgebiet Gewerbeplanung der Fakultät Raumplanung der Universität Dortmund hat unter der Leitung von Prof. Dr. Gerd Hennings „Thesen zur Gewerbeflächenpolitik in Nordrhein-Westfalen“ erarbeitet, die in den Thesen 1 bis 8 zusammengefasst wurden.

Die Thesen 9 bis 12 nehmen Bezug auf die lokalen und regionalen Verhältnisse und setzen einige Schlaglichter der kommunalpolitischen Diskussion der vergangenen Wochen und Monate in Verbindung mit der möglichen Verwirklichung eines Gewerbegebietes Blume.

These 1 – Gewerbeflächenbedarf und Beschäftigtenzahlen

Trotz sinkender Beschäftigtenzahlen im verarbeitenden Gewerbe wird der Bedarf an gewerblich zu nutzenden Flächen nicht sichtbar zurückgehen.

These 2 – Ländlicher Raum vs. Verdichtungsräume

Mit dem zunehmenden Bedarf an Gewerbe-, Industrie und Sondergebietsflächen im ländlichen Raum ist ein Rückgang des Bedarfs solcher Flächen in Verdichtungsräumen verbunden, dafür wird aber in diesen Räumen der Bedarf an Büro-, Lager- und Serviceflächen zunehmen.

Geschäftsstelle
Elberfelder Straße 39
42853 Remscheid
Telefon 02191/4931-37
Telefax 02191/4931-31
eMail spd-ratsfraktion-remscheid@t-online.de
Internet <http://www.rs-spd.de>

Bushaltestelle
Friedrich-Ebert-Platz
Parkplätze (gebührenpflichtig)
Konrad-Adenauer-Straße
Scharffstraße
Elberfelder Straße
Theaterparkplatz

Fraktionsvorsitzender
Hans Peter Meinecke MdL
Stellv. Fraktionsvorsitzende
York Edelhoff
Susanne Fiedler
Fraktionsgeschäftsführer
Sven Wiertz



These 3 – Gewerbeflächenmarkt

Die Vergabe von Gewerbeflächen durch die Akteure der Wirtschaftsförderung ist nicht auf das Ziel des Flächensparens ausgerichtet, so dass auch aus diesem Grunde der Gewerbeflächenbedarf nicht zurückgehen kann.

Diese These wird durch folgende Annahmen begründet:

- Nachweis des Flächenverkaufs wäre ein Erfolgskriterium für Wirtschaftsförderer
- Neuansiedler von außerhalb erwarteten ein erhebliches Entgegenkommen bei der Flächengröße und den Gewerbeflächenpreisen
- Interkommunale und interregionale Konkurrenz führt dazu, dass Wirtschaftsförderer den Forderungen der Unternehmen nachkommen müssen
- Aufgrund dieser Ansiedlungskonkurrenz spiegeln in vielen die gezahlten Gewerbeflächenpreise nicht einmal die Kosten der Gewerbeflächenentwicklung wider.
- Durch die Subventionierung neuer Gewerbeflächen durch Bund, Länder und Gemeinden unterliegen Gewerbeflächenpreise nicht der Preisbildung eines freien Marktes durch Angebot und Nachfrage

These 4 – Bedarfsgerechte Ausweisung von Gewerbeflächen

Für Verdichtungsräume und den ländlichen Raum ist unklar, ob die in den Gebietsentwicklungsplänen unterstellten Bedarfe tatsächlich so groß sind.

Diese These wird durch folgende Annahmen begründet:

- Die GIFPRO¹-Variante aus dem Jahre 1995 ist so ausgestaltet, dass von einer flächensparenden und umweltschonenden Gewerbeflächenpolitik in Nordrhein-Westfalen nicht mehr gesprochen werden kann.
- Es ist anzunehmen, dass die in den Gebietsentwicklungsplänen ausgewiesenen Flächen Maximalwerte für den zukünftigen Bedarf darstellen. Sie enthalten nicht nur Flächen für die endogene Nachfrage, sondern auch Flächen für Neuansiedlungen von außen.

¹ GIFPRO = Gewerbe- und Industrieflächenprognose. Diese Modellbildung beruht auf einer Mobilitäts- bzw. Ansiedlungsanalyse der Betriebe. Diese analytisch-ökonometrische Prognose wurde 1995 bei der Ermittlung des Bedarfs an Gewerbeflächen in Nordrhein-Westfalen durch das damals zuständige Ministerium für Umweltschutz, Raumordnung und Landwirtschaft zugrundegelegt. GIFPRO wurde auch bei der Ermittlung des Gewerbeflächenbedarfs der Stadt Remscheid durch die Fa. Planquadrat als maßgeblich zugrundelegt.

These 5 – Gewerbeblächenpolitik als regionale Aufgabe

In Nordrhein-Westfalen soll in der Gewerbeblächenpolitik die regionale Ebene gestärkt werden, d.h.

- Einzurichtende regionale Wirtschaftsförderungsgesellschaften sollen die Vermarktung lokaler Wirtschaftsförderungsflächen unterstützen.
- Regional bedeutsame Gewerbe- und Industrieflächen sollen durch regionale Wirtschaftsförderungsgesellschaften entwickelt und vermarktet werden.

These 6 - Wirtschaftspolitik in Verdichtungsgebieten (Sekundärer Sektor)

Wirtschaftsförderung in den städtischen Gebieten muss sich im Industriebereich auf innovative- und technologieorientierte Betriebe stützen, auf Existenzgründungs- und Clusterpolitiken. Dazu gehören auch unterschiedlich qualifizierte Gewerbearks mit höheren Gestaltungsansprüchen.

These 7 – Wirtschaftspolitik in Verdichtungsgebieten (Tertiärer Sektor)

Die Wirtschaftspolitik in Verdichtungsgebieten muss sich aber in verstärktem Maße auf eine Politik für Dienstleistungsunternehmen mit hohen Wachstumspotentialen einstellen und diese Politik mit der Gewerbeblächenpolitik koppeln. Damit sind voraussichtlich weniger Flächen als Gewerbegebiete auszuweisen, im Gegenzug sind jedoch gemischte Bauflächen in Kerngebieten auszuweisen.

These 8 – Standortfaktoren für Gewerbe- und Industrieflächen

Gewerbe- und Industrieflächen müssen hervorragende Standortfaktoren aufweisen, dazu gehören unter anderem ortsdurchfahrtsfreie Verbindungen zu Autobahnauffahrten, modernste Infrastruktursysteme, eine möglichst ebenerdige Bauweise, ökologisch unproblematisches Gelände und schnelle Verfügbarkeit (sofort bis spätestens in einem halben Jahr herstellbar). Voraussetzungen hierfür sind, dass sich die Flächen im Eigentum eines Trägers befinden, die Erschließungssysteme fertig oder kurzfristig herstellbar, Planungsrecht gegeben oder kurzfristig herstellbar und ökologische Ausgleichsmaßnahmen schon realisiert oder vorbereitet sind.

These 9 – Vermarktungsfähigkeit

Ein Gewerbegebiet Blume kann nur dann erfolgreich vermarktet werden, wenn die Grundstückspreise im Vergleich zu den in der Region zwischen Rhein und Ruhr angebotenen Gewerbeflächen konkurrenzfähig sind, nach bisherigen unverbindlichen Schätzungen liegen die Vermarktungspreise eines Gewerbegebietes Blume aufgrund der vorhandenen Probleme nicht unter 100 Euro pro m².

These 10 – Wirtschaftlichkeit

Eine Subventionierung des Gewerbegebietes Blume durch die Stadt Remscheid oder durch die Wirtschaftsförderungsgesellschaft scheidet aus, da sie weder durch den einen noch den anderen Akteur erbracht werden kann. Ein Gewerbegebiet Blume muss sich weitestgehend selbst finanzieren, d.h. die erforderlichen Aufwendungen für Planung, Grunderwerb, Erschließung und Finanzierung müssen durch die Verkaufserlöse erwirtschaftet werden.

These 11 – Kooperieren statt konkurrieren

Vor dem Hintergrund einer erkennbaren Regionalisierung der Wirtschaftsförderungspolitik ist eine Zusammenarbeit der bergischen Städte und Gemeinden auch auf dem Gebiet der Gewerbeflächenbevorratung wünschenswert.

These 12 – Herausforderung: Strukturwandel

Der Strukturwandel stellt die größte Herausforderung für Remscheid im kommenden Jahrzehnt dar. Der Anteil des produzierenden Gewerbes wird zurückgehen, der Anteil des Dienstleistungsgewerbes am Wirtschaftsaufkommen hingegen steigen. Diese Entwicklung erfordert zum einen die Entwicklung lokaler Stärken in den traditionellen Wirtschaftsbereichen als auch die Förderung von Zukunftstechnologien. Beide Ansprüche sind bei der künftigen Stadtentwicklungsstrategie zu berücksichtigen, auch ein Gewerbegebiet Blume muss bei seiner Verwirklichung diesen Zielsetzungen entsprechen.