



GEWERBEFLÄCHENENTWICKLUNG IN DER REGION SCHWARZWALD-BAAR-HEUBERG

Herausforderungen und Lösungsansätze: Beispiele und Experteneinschätzungen

Aufgabenstellung

Die Industrie- und Handelskammer Schwarzwald-Baar-Heuberg und der Regionalverband Schwarzwald-Baar-Heuberg haben die Herausforderungen und Lösungsansätze bei der Gewerbeflächenentwicklung in der Region näher analysiert. Ziel ist es, den Unternehmen am Wirtschaftsstandort Schwarzwald-Baar-Heuberg auch zukünftig gute Entwicklungsmöglichkeiten zu bieten.

Das Institut für Stadt- und Regionalentwicklung IfSR an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt HfWU wurde hierzu mit der fachlichen Begleitung beauftragt.

Um die beschriebene Aufgabenstellung zu bearbeiten, Herausforderungen aufzuzeigen und erste Handlungsansätze zu generieren, wurden folgende Projektbausteine bearbeitet:

- **Fachworkshop** mit Vertretern von Kommunen zur Gewerbeflächenentwicklung
- **Vertrauliche Gespräche** mit Unternehmensvertretern zu betrieblichen Entwicklungen
- **Zusammenführung und Auswertung** der Ergebnisse

Die Wirtschaft der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg ist geprägt durch eine innovative, produktionsorientierte mittelständische Betriebs- und Branchenstruktur. Zahlreiche Weltmarktführer sind in der Region zuhause. Maschinenbau und Medizintechnik spielen hier eine herausragende Rolle.

Die produktionsorientierte Wirtschaft mit starken Standbeinen in verschiedenen Branchen stellt einen wesentlichen Eckpfeiler für eine langfristig stabile Regionalentwicklung dar. Von diesem Wirtschaftsbereich gehen wesentliche direkte und indirekte Beiträge zum lokalen und regionalen Steuerertrag aus; er bietet zukunftsfähige Arbeitsplätze mit positiven Effekten für die jeweilige lokale und auch regionale Einwohner- und Kaufkraftentwicklung.

Die Betriebe in der Region entwickeln sich weiter. Aufgrund externer Anforderungen, endogener Dynamik und Innovationen entstehen neue Standortanforderungen, die häufig zu zusätzlichen oder veränderten Flächenbedarfen und Standortanforderungen führen.

Fast jeder Betrieb ist mit seinem Wirtschaftsraum eng verbunden: Immobilien, Produktionseinrichtungen, wirtschaftliche Verflechtungen und in bereits hohem und weiter zunehmenden Maß die Mitarbeiterschaft als wichtigstes „Betriebskapital“ erfordern es, dass sich die Unternehmen innerhalb der Region weiterentwickeln können.

Zahlreiche Betriebe sind an ihrem heutigen Standort über viele Jahre hinweg gewachsen und artikulieren weiteren Flächenbedarf. Aufgrund der historischen betrieblichen Entwicklung befindet sich eine Reihe von Standorten nicht in Städten und Gemeinden mit zentralörtlicher Funktion. Betriebe mit Veränderungsdruck verzeichnen zunehmende Probleme bei der Weiterentwicklung am Ort der Betriebsstätte und beim Auffinden dafür geeigneter, im nahen Umfeld oder in Pendelentfernung gelegener Flächenangebote. In zentralen Orten besteht teilweise Flächenknappheiten. Darüber hinaus sind teilweise natur- und landschaftsschutzrechtliche Raumwiderstände zu verzeichnen.

In den letzten Jahren sind zahlreiche größere Weiterentwicklungen von Unternehmen in der Region durch ein enges Zusammenwirken der öffentlichen und privaten Akteure gelungen. Teilweise gab es aber auch Probleme, adäquate Entwicklungsmöglichkeiten in der Region aufzuzeigen.

Die vorliegende Kurzuntersuchung hat Beispiele betrieblicher Entwicklungen in der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg exemplarisch untersucht und Einschätzungen regionaler Experten generiert und zusammengestellt. Damit erhalten Entscheidungsträger Informationen zu der Situation und den Perspektiven der Gewerbeflächenentwicklung in der Region.



Befragung von 10 Unternehmen



Workshop mit 6 Kommunen

Fachworkshop mit Vertretern von Städten und Gemeinden

Der Workshop mit kommunalen Vertretern fand am 28.07.2017 in Deißlingen statt. Die Auswahl der Kommunen erfolgte durch den Regionalverband Schwarzwald-Baar-Heuberg in Abstimmung mit der Industrie- und Handelskammer.

Bei dem Workshop ergaben sich folgende generelle Informationen, Hinweise, Einschätzungen und Fragestellungen:

- Der bereits deutliche **Wettbewerb** der Unternehmen **um qualifizierte Mitarbeiter** nimmt weiter zu.
- Die Region Schwarzwald-Baar-Heuberg ist insgesamt als **Wirtschaftsstandort** sehr attraktiv, die Chancen für ein **gemeinsames regionales Marketing** sollten genutzt werden.
- Die Haltung der **Genehmigungsbehörde** für die Flächennutzungsplanung wird von den Teilnehmern teilweise als sehr restriktiv angesehen. Der Wunsch nach mehr **Serviceorientierung** wird geäußert.

- Der **Internethandel** wird weiter an Bedeutung gewinnen. Wie wirkt sich das auf Flächen aus?
- **Gewerbeflächenentwicklung** ist keine Harmonieveranstaltung. Es ist wichtig, die **Bedeutung** der Gewerbeflächenentwicklung zu kommunizieren und das Verständnis in der Bevölkerung zu fördern.

Es wurden Fallbeispiele von den kommunalen Vertretern dargestellt, die Hindernisse, bisherige Lösungen, Folgen und Wirkungen aufgezeigt und über weitere Lösungsansätze diskutiert.

Ort	Fallbeispiel	Maßnahmen	Hindernisse	Bisherige Lösungen	Folgen und Wirkungen, ggf. Lösungsansätze
Deißlingen	Innovativer Recyclingbetrieb aus der Region Stuttgart sucht Standort zw. Stuttgart und Bodensee.	Gemeinde Deißlingen möchte Flächen (ca. 2 ha) im Anschluss an bestehendes Gewerbegebiet entwickeln (ortsdurchfahrtsfrei an A81 angebunden, ausreichender Abstand zur Wohnbebauung).	Die Genehmigungsbehörden stufen Deißlingen als „Eigenentwickler-gemeinde“ ein, Betriebe von außen sollen sich in zentralen Orten ansiedeln; zentrale Orte haben aber oft kein Interesse an Recycling-Betrieben. Hinweis: Der Regionalplan spricht von „sonstigen Gemeinden“.	-	Betrieb konzentriert Suche auf andere Raumschaften. Lösungsansätze: Interkommunale Abstimmung und öffentlich-rechtlicher Vertrag mit benachbartem zentralem Ort, Übertragung von Flächenbedarfen auf Nachbargemeinden durch raumordnerischen Vertrag, „Negativbescheinigung“ des Oberzentrums.
Dauchingen	Firma Hechinger aus Villingen-Schwenningen kann am Betriebsstandort nicht mehr wachsen.	Die Nachbargemeinde Dauchingen hat Flächenpotenziale und ist bereit diese zu entwickeln.	Die Gemeinde Dauchingen ist von den Genehmigungsbehörden als „Eigenentwickler-gemeinde“ eingestuft. Hinweis: Der Regionalplan spricht von „sonstigen Gemeinden“.	Villingen-Schwenningen und Dauchingen schließen öffentlich-rechtlichen Vertrag für interkommunales Gewerbegebiet in Dauchingen, Villingen-Schwenningen nimmt hierfür genehmigte Planflächen aus dem FNP, alternativ hätte Villingen-Schwenningen zusätzlichen Bedarf nachweisen können.	Das Unternehmen kann in der Raumschaft erweitern. Villingen-Schwenningen übernimmt einen Teil der Erschließung des neuen Gebiets außerhalb der Stadtgrenzen. Die Gewerbesteuereinnahmen werden geteilt.
Wellendingen	Flächenbedarf für Erweiterung eines bestehenden Gewerbegebietes.	Entwicklung einer Gewerbegebietserweiterung mit Bebauungsplan (4,5 ha).	Erweiterungsfläche ist nicht als Planfläche im FNP dargestellt.	Der FNP wird parallel zum Bebauungsplan geändert.	Gebietserweiterung
Vöhringen	Genereller Bedarf an Gewerbeflächen.	Entwicklung des interkommunalen Gewerbegebietes InPark A81, Vorteile: Zentralität von Sulz und Flächen in Vöhringen, insgesamt 35 ha, 3 Bauabschnitte. ELR-Förderung.	Artenschutz (Zauneidechsen), Kosten der Umsiedlung.	Einrichtung von Evakuierungszonen, Umsiedlung der Zauneidechsen.	Schaffung von Flächen für Betriebe aus der Region. Anfragen auch von außerhalb, z. B. Logistiker (höhere Grundstückspreise), Übernachtungsbetrieb und Versorgungsbetriebe für das Gebiet sollen angesiedelt werden, privater Eigentümer plant Business-Park (Mietangebote).
Tuttlingen	Betriebe aus dem Medizincluster wollen erweitern, Flächen mit Führungsvorteilen erforderlich.	Machbarkeitsstudie zu verschiedenen Gebieten, Bedarfsermittlung, Vorbereitung Erweiterung Gewerbegebiet Gänsacker.	Regionaler Grünzug; Widerstand aus dem betreffenden Stadtteil; komplexe Grundstückseigentümerstruktur.	Regionalplanänderung; FNP-Änderung; Zukunftskonferenz für den Stadtteil Möhringen, 10 Maßnahmen vereinbart (u.a. Sanierungsprogramm, Verkehrsentwicklung, Wohnbauperspektiven); Beschleunigungszuschlag seitens der Kommune für Verkäufer bei zeitnahe Verkauf der Flächen.	Konkrete Anfragen namhafter Unternehmen aus der Medizintechnik.
Villingen-Schwenningen	Expandierende Betriebe.	Entwicklung des Gewerbe und Industriegebietes Salzgrube mit bis zu 46 ha.	Kapazitätsgrenze der Verkehrerschließung, Umweltbelange.	Lückenschluss B523 und B33 (vordringlicher Bedarf im Bundesverkehrswegeplan 2030), ökologische Ausgleichsmaßnahmen.	Das Gebiet wird schrittweise entwickelt.

Befragung von Unternehmensvertretern in der Region

Zwischenfazit

des Fachworkshops mit Vertretern von Städten und Gemeinden

- Bei der Gewerbeflächenentwicklung sind **langfristige Ziele, vernetzte Strategien** der Kommunen, der Regionalplanung und der Wirtschaft und ein abgestimmtes **kommunales Management** wichtig. Es sollte nicht reaktiv und erst unter Leidensdruck, sondern vorausschauend gehandelt werden.
- Durch **interkommunale Kooperationen** (s.a. Beispiele oben) können neue Möglichkeitsräume ausgelotet und genutzt werden.
- **Erfolgsvoraussetzungen** für interkommunale Kooperationen sind: Verhandlungen auf Augenhöhe zwischen den kommunalen Partnern, Win-win-Perspektiven, fairer Nutzen-Lasten-Ausgleich.
- **Umwelt, Naturschutz, Ausgleich:** Bei Betrieben sollte mehr Verständnis für notwendige Ausgleichsmaßnahmen geschaffen werden, ggf. sollten interkommunale Lösungswege besprochen werden.
- Im Hinblick auf die formellen und inhaltlichen Rahmenbedingungen ist eine enge und **frühzeitige Abstimmung** zwischen allen Verfahrensbeteiligten wichtig.
- Eine **nachvollziehbare und plausible Darstellung** der Flächenbedarfe ist wichtig für die Zustimmung der Genehmigungsbehörden und für die Akzeptanz in den gemeinderätlichen Gremien und in der Bevölkerung.
- Auch **auf regionaler Ebene** (Planung und Wirtschaftsförderung): informieren, moderieren, Kooperationen organisieren.
- **Breite Kommunikation** ist wichtig, Bedenken müssen ernstgenommen und fachlich wie politisch tragfähige Lösungen entwickelt werden.

Die Auswahl der befragten Unternehmen und der Gesprächspartner erfolgte durch die IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg in Abstimmung mit dem Regionalverband Schwarzwald-Baar-Heuberg.

Mit Vertretern von 10 Unternehmen wurden Gespräche geführt.

Hinweise und Einschätzungen der befragten Unternehmensvertreter ...

... zu Aktivitäten von Kommunen und Genehmigungs- und Fachbehörden

- Die meisten befragten Unternehmen bescheinigen den Städten und Gemeinden ein hohes Engagement bei Grundstücksthemen und Genehmigungsprozessen. Die dienststellenübergreifende Abstimmung in den Kommunen sei sehr wichtig, aber nicht in allen Kommunen umfangreich gegeben.
- Bei größeren Standortentwicklungen sei ein Jour fixe mit den relevanten Dienststellen der Kommune und ggf. weiteren Behörden während der Planungs-, Genehmigungs- und Bauphase von großem Vorteil.
- Da die Unternehmen mit übergeordneten Behörden weniger direkt in Kontakt kommen, gibt es wenige Einschätzungen zu deren Wirken. Teilweise wird moniert, dass die Genehmigungsbehörde zu langsam agiere.
- Die Städte und Gemeinden sollten mehr kommunales Flächenmanagement (Zwischenerwerbe, Grundstückszusammenführungen, gezielte Verkäufe/Verpachtungen) betreiben.

- Es wird teilweise eine Überregulierung bei grünordnerischen Festsetzungen in Bebauungsplänen moniert und mehr Flexibilität z. B. bezüglich der Standorte für Baumpflanzungen gefordert.

... zu Gewerbeflächen

- Nach Einschätzung der Unternehmen gibt es sehr wenige geeignete Flächenangebote, insbesondere an größeren, zusammenhängenden Flächen.
- Aufgrund der Wahrnehmung, dass es kaum verfügbare Flächen gibt, zögern Unternehmen wegen Flächen konkret anzufordern.
- Interkommunale Gewerbegebiete werden gelobt und weitere Kooperationen von Kommunen auf diesem Gebiet gewünscht.
- Es sind Gewerbebrachen vorhanden. Die Gebäudeflächen seien aber für aktuelle betriebliche Anforderungen meist nicht geeignet, sondern allenfalls für Interimsnutzungen.
- Bei Standortentwicklungen sollten Reserveflächen für weitere Entwicklungen des Betriebs berücksichtigt werden.
- Teilweise sei festzustellen, dass Unternehmen durch Optionen Gewerbeflächen in Gewerbegebieten binden, die auch langfristig nicht mehr benötigt werden.
- Die Neuausweisung von Gewerbeflächen dauere üblicherweise aus Unternehmenssicht zu lange. Unternehmen hätten in der Regel eine Vorlaufzeit von nur 1 – 2 Jahren.
- Die Grundstückspreise seien bei Standortentscheidung schlussendlich eher sekundär, die Qualität des Standorts zähle.
- Die Bereitschaft zu mehrgeschossigen Bebauungen nimmt aufgrund der Flächenknappheit zu.
- Die Gemengelage von Gewerbe und Wohnen erschwere die Genehmigung von Betriebsweiterungen, selbst wenn die Bewohner in der Nachbarschaft keine Einwendungen erheben.



- Die Lagegunst, Führungsvorteile, Versorgungsangebote im Gewerbegebiet und die Gebäudearchitektur haben zunehmende Bedeutung bei der Mitarbeitergewinnung.
- Wenn es mehr passende Flächen (quantitativ, qualitativ, räumlich, zeitlich) in der Region gäbe, würden mehr Erweiterungen realisiert werden. Derzeit könnten Betriebe teilweise Aufträge aus Kapazitätsgründen (Fläche und Mitarbeiter) nicht annehmen.
- Mietangebote an Produktions- und Lagerflächen könnten bei der Expansion die Flexibilität entscheidend verbessern und maßgeblich zu einer Standortbindung beitragen. Derzeit sind zu wenige passende Mietflächen vorhanden.
- Eine Betriebsverlagerung oder eine Verteilung zusammengehöriger Teile von Prozessketten auf mehrere Standorte führt oft zu wirtschaftlich suboptimalen Folgewirkungen: zunehmender Wirtschafts- und Berufspendelverkehr und ineffiziente Stoffströme bei fragmentierten Teilstandorten bringen auch negative ökologische Auswirkungen mit sich.

... zu Standorten

- Standorte in der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg abseits der Hauptachsen müssten überlegen, wie sie als Wirtschafts- und Wohnstandort attraktiv und damit wettbewerbsfähig bleiben können.
- Die Pendelentfernung für bisherige Mitarbeiter spielt bei der Suche nach Erweiterungs- oder Konsolidierungsstandorten eine zentrale Rolle.
- Verkehrsgünstige Standorte erleichtern die Mitarbeitergewinnung, da mehr Personen in Pendelentfernung leben und sich bewerben.

... zum Thema Verkehr

- Verkehrsthemen spielen häufig eine zentrale Rolle bei der Standortentwicklung. Gute Anbindungen an das regionale und überregionale Straßenverkehrsnetz seien erforderlich.
Beispiel: Eine ortsdurchgangsfreie Zufahrt von der A81 zum starken Wirtschaftsraum am Heuberg wird als erforderlich angesehen. Der geplante dreistreifige Ausbau der L433 vor Gosheim wird als nicht ausreichend eingeschätzt. Eine Ortsumfahrung von Frittlingen und Aldingen sei notwendig. Ein Wirtschaftsverkehrskonzept für den Heuberg wird gefordert.
- Die Erreichbarkeit von Ausbildungsstätten für Auszubildende sei teilweise wegen unzureichendem ÖPNV problematisch. Die Bildung von Fahrgemeinschaften stößt an Grenzen.
- Es wird gefordert, die betrieblichen und öffentlichen Standortplanungen für Gewerbe und Verkehrsplanungen der verschiedenen Planungsträger besser aufeinander abzustimmen.

... zum Thema Kommunikation

- Es wird eine verbesserte Transparenz und ergänzende Beteiligungsmöglichkeiten für Unternehmen über die formalen Beteiligungsverfahren hinaus bei öffentlichen Planungen für Gewerbeflächen und Verkehrsstrassen gefordert.
- Die Kommunikation und Planung über Gemeinde- und Landkreisgrenzen hinweg, auch bei Ausgleichsflächen, sei erforderlich.
- Kommunale und regionale Strategien seien häufig wenig erkennbar, diese sollten deutlich herausgearbeitet und kommuniziert werden.

Wettbewerbsfähigkeit

Qualität

Mitarbeiter-
gewinnung

Standorte

Planung

Beteiligungsmöglich-
keiten

Transparenz



Ergebnisse

Wesentliche Ergebnisse

des Fachworkshops und der Expertengespräche für die Region Schwarzwald-Baar-Heuberg

Die wesentlichen Ergebnisse der Expertengespräche sind nachfolgend dargestellt.

Sie erheben keinen Anspruch auf Repräsentativität.

Ggf. gibt es noch weitere relevante Themen, die mit dieser Stichprobe nicht abgedeckt werden konnten.

1.

Das Thema Gewerbeflächenentwicklung besitzt eine hohe Bedeutung für die Entwicklung der Unternehmen und damit für den Wohlstand in der Region. Dieser Zusammenhang ist bisher nicht konsequent kommuniziert.

2.

In den letzten Jahren sind zahlreiche größere Standortentwicklungen von Unternehmen (Erweiterungen und Konsolidierungen) in der Region durch ein engagiertes Zusammenwirken von Unternehmen und Städten und Gemeinden, Genehmigungs- und Fachbehörden gelungen.

3.

Bei Standortentwicklungen von Betrieben sollten Reserveflächen für weitere Entwicklungen der jeweiligen Betriebsstätte berücksichtigt werden. Teilweise ist allerdings auch festzustellen, dass Unternehmen durch Optionen Gewerbeflächen in Gewerbegebieten binden, die von diesen nicht mehr benötigt werden.

4.

Aus Sicht der befragten Unternehmen gibt es in der Region aktuell zu wenige geeignete verfügbare Flächen, insbesondere größere und günstig gelegene Flächen. Die Betriebe und ihre Zulieferer in der Region orientieren sich bei ihrer Standortentwicklung nicht an kommunalen Gemarkungsgrenzen. Die Lagevorteile unterschiedlicher Standorte werden von den Betrieben teils zwangsweise, teils aktiv zur Nutzung von Standortvorteilen genutzt. Betriebsstätten wirken zusammen, besitzen aber an den verschiedenen Standorten in den verschiedenen Kommunen sehr unterschiedliche Ausprägungen.

5.

Eine nachvollziehbare und plausible Darstellung der Flächenbedarfe ist wichtig für die Zustimmung der Genehmigungsbehörden und für die Akzeptanz in der lokalen Politik und der Bevölkerung.

6.

Die Lagegunst, Führungsvorteile, Versorgungsangebote im Gewerbegebiet und die Gebäudearchitektur spielen eine zunehmende Rolle für die Unternehmen auch für die Mitarbeitergewinnung.

7.

Durch die Schaffung geeigneter Mietangebote an Produktions- und Lagerflächen könnten Wachstumsschritte von Unternehmen erleichtert werden.

8.

In der Region gibt es eine Reihe von untergenutzten Gewerbeobjekten und Gewerbebrachen. Diese stellen ein bisher noch nicht umfassend bearbeitetes Entwicklungs- und Flächenpotenzial dar.

9.

Aus Sicht der am Workshop teilnehmenden Kommunen können durch interkommunale Kooperationen neue Möglichkeitsräume ausgelotet und genutzt werden. In der Region gibt es bereits erfolgreiche Formen der interkommunalen Zusammenarbeit bei der Gewerbeflächenentwicklung.

10.

Die Erreichbarkeit von Ausbildungsstätten für Auszubildende wird teilweise als problematisch wegen dem unzureichenden ÖPNV eingeschätzt.

11.

Von den befragten Unternehmen werden für Teilräume der Region teilregionale Entwicklungskonzepte gewünscht. Es wird gefordert, die betrieblichen und öffentlichen Standortplanungen und Verkehrsplanungen besser aufeinander abzustimmen.

1. Kommunikation und Information fördern

Ein **dauerhafter regionaler Gewerbeflächendialog** kann die Grundlage darstellen, um eine kontinuierliche und bedarfsgerechte Bereitstellung von Gewerbeflächen sicherzustellen.

Der **konsensorientierte Dialog** der relevanten Akteure, basierend auf wenigen soliden, einfach fortschreibbaren **Informationsgrundlagen** kann besser als klassische Gutachten und Einzelaktivitäten dazu beitragen, den Gewerbestandort zu stärken.

Die durchgeführten **Expertengespräche** leisten einen ersten Beitrag hierzu und machen gleichzeitig deutlich: Wenn alle beteiligten Akteure bei der Bearbeitung dieser Thematik eingebunden werden, sind Lösungen für die zukünftigen Herausforderungen zu erwarten.

Kommunikation und Information können dauerhaft verbessert werden:

- Es besteht eine Reihe sehr erfolgreicher Betriebsentwicklungen in der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg, die durch zielführendes Zusammenwirken von Unternehmen und öffentlicher Hand gelungen sind. Diese Beispiele und die Kommunikation des Zusammenwirkens können weitere Anstöße geben, z. B. durch eine Reihe im IHK-Magazin. Das Bewusstsein für die Relevanz des Gewerbes kann durch eine gezielte Pressearbeit gestärkt werden.

- Sitzverlagerungen von Unternehmen werden der IHK gemeldet. Diese Unternehmen können nach ihren Beweggründen für Zu- und Fortzüge befragt und die Ergebnisse ausgewertet werden.
- Ein großer Teil der zusätzlich geschaffenen Arbeitsplätze und des Bedarfs an Gewerbeflächen kommt erfahrungsgemäß aus dem Betriebsbestand der Wirtschaftsregion. Durch die Erhebung und Bewertung der Gewerbeflächenpotenziale und Informationen aus Betriebsstättenbefragungen kann ein kompaktes, einfach fortschreibbares Gewerbeflächeninformationssystem entwickelt werden.
- Der im Rahmen dieser Untersuchung durchgeführte Dialog mit kommunalen Vertretern sowie mit Unternehmensvertretern zu Problemstellungen und Lösungsansätzen sollte zu einem kontinuierlichen Gewerbeflächendialog entwickelt werden.

2. Vorteile eines regionalen/interkommunalen Gewerbeflächenmanagements nutzen

Die **Standortanforderungen** von Unternehmen sind sehr heterogen. Unternehmen erwarten vielfach statt einer „Kirchturmpolitik“ eine **Abstimmung zwischen den Gemeinden** bezüglich Umfang und Qualität, wie die Verkehrliche Erschließung von Gewerbeflächen.

In der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg gibt es bereits interkommunale Gewerbegebiete und weitere interkommunale Kooperationen im Bereich Wirtschaftsförderung.

Die vorhandenen Ansätze interkommunaler Zusammenarbeit können weiter ausgebaut werden:

- Konzertierte, regelmäßige Standortgespräche mit regional bedeutsamen Betrieben führen
- Gemeinsame teilregionale Konzepte, z. B. ein Wirtschaftsverkehrskonzept für den wirtschaftsstarken, aber verkehrlich schlecht angebundenen Wirtschaftsraum Heuberg sowie für peripher liegende Standorte im Schwarzwald, damit diese attraktiv und wettbewerbsfähig bleiben.
- Gemeinsame Standortprofilierung
- Prüfung der Entwicklung von weiteren interkommunalen Gewerbegebieten, z. B. durch EignungsChecks
- Interkommunale Zusammenarbeit bei Ausgleichsflächen
- Kompensation bei Betriebsverlagerungen: Ein Nutzen-Lasten-Ausgleich zwischen einer Kommune, die einen Betrieb „abgibt“, und einer Kommune, die Flächen bereitstellt, kann die Verlagerung von Betrieben an geeignete Stellen erleichtern. Entsprechende Vereinbarungen sind aus dem Ruhrgebiet bekannt. Die beiden Städte Ulm und Neu-Ulm haben einen gemeinsamen Gewerbesteuerpool gebildet und bewerben ihre Gewerbeflächen auch gemeinsam.

Als Ergebnis können in einem bedarfsgerechten Umfang Gewerbeflächen als Flächenreserve in den verschiedenen Teilräumen gesichert werden.

3. Untergenutzte und fehlgenutzte Gewerbeareale und Gewerbebrachen aktivieren

In der Region Schwarzwald-Baar-Heuberg existieren aufgrund des wirtschaftlichen Strukturwandels eine Reihe von Gewerbearealen, deren Gebäude technisch und wirtschaftlich überaltert sind, und nur noch untergenutzt oder inzwischen sogar brachgefallen sind.

Diese Immobilien prägen das Stadt- und Ortsbild negativ und stehen einer Entwicklung der betroffenen Flächen und deren Umfeld im Weg.

Eine **Mobilisierung der Flächen** gestaltet sich oftmals nicht einfach. Bestehende Aktivitäten der Kommunen stoßen angesichts der Größe häufig an ihre Grenzen.

Seitens des Landes Baden-Württemberg gibt es bereits eine **Reihe von Fördermöglichkeiten zur Brachflächenaktivierung**, die nach Auskunft des Wirtschaftsministeriums Baden-Württemberg weiter ausgebaut werden sollen. In diesem Zusammenhang werden Gespräche von Akteuren aus der Region mit dem Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg angeregt.



Expertengespräche

Mobilisierung

Gewerbe

Gemeinden

Standortprofilierung

Informationsgrundlage



4. Bebauungspläne flexibler gestalten

Um die **Flexibilität bei der Ansiedlung oder Weiterentwicklung von Gewerbebetrieben** zu verbessern, sollten Festsetzungen in Bebauungsplänen für Gewerbe- und Industriegebiete auf das notwendige Maß konzentriert werden und **baulich sowie gestalterisch flexible Lösungen** ermöglichen.

Auch bei grünordnerischen Festsetzungen sollten betriebliche Belange Berücksichtigung finden.

5. Gewerbliche Mietflächenangebote für flexibler werdende Flächenbedarfe fördern

Unternehmen müssen Produktionsprozesse und -kapazitäten immer schneller an sich wandelnde Rahmenbedingungen anpassen. Deshalb besteht die Notwendigkeit auch hinsichtlich des Flächenbedarfs flexibel agieren zu können. Flächenbedarfe lassen sich betrieblicherseits immer schwerer langfristig planen.

Mietlösungen können deshalb einen wesentlichen Beitrag für **betriebliche Wachstumsschritte** leisten. Es wird empfohlen, bei der Weiter- und Neuentwicklung von Gewerbegebieten solche **Mietobjekte zu fördern**: durch entsprechende Grundstücksvergaben an versierte Investoren oder durch eigene Projekte in der Trägerschaft öffentlicher Akteure.

6. Gewerbegebiete qualifizieren

Die Lage vorhandener und neuer Gewerbegebiete stellt einen zentralen **Standortfaktor** dar. Für die Gewinnung von Mitarbeitern und für die betriebliche Darstellung gegenüber Kunden spielen zunehmend auch **gestalterische und infrastrukturelle Aspekte** eine große Rolle.

Die Gestaltung der öffentlichen Räume in Gewerbegebieten sowie Versorgungsangebote, wie Gastronomie, gewinnen an Bedeutung. Diese Aspekte sollten bei der Weiterentwicklung oder Neuentwicklung von Gebieten berücksichtigt werden. Durch das **Kommunizieren guter Beispiele** kann hier Unterstützung geleistet werden.

Flexibilität

Infrastruktur

Lösungen

Wachstum

Fördermöglich-
keiten

Zusammenarbeit

Kommunen

Potenziale

Anforderungen

Betriebe

Herausgeber:



Industrie- und Handelskammer
Schwarzwald-Baar-Heuberg

Ihr Ansprechpartner:

Philipp Hilsenbek | Geschäftsbereichsleiter Standortpolitik
Romäusring 4 | 78050 Villingen-Schwenningen
Telefon: 07721 922-126 | E-Mail: hilsenbek@vs.ihk.de

**REGIONAL
VERBAND** 

SCHWARZWALD-BAAR-HEUBERG

Ihr Ansprechpartner:

Andreas Hemesath | Stv. Verbandsdirektor
Winkelstraße 9 | 78056 Villingen-Schwenningen
Telefon: 07720 9716-14 | E-Mail: hemesath@rvsbh.de