

Stadtprofil 14

Perspektiven der Realisierung
von Gewerbehöfen im
dichtverbauten Wiener Stadtgebiet


WIRTSCHAFTSKAMMER
WIEN


WWF


STADTPLANUNG WIEN

Werkstattberichte

Werkstattberichte 17

*Tagungsband
zum Workshop/Expertengespräch*

*Perspektiven der Realisierung
von Gewerbehöfen
im dichtverbauten Wiener Stadtgebiet*

*veranstaltet von
Stadtplanung Wien, Magistratsabteilung 21A
Wirtschaftskammer Wien
Wiener Wirtschaftsförderungsfonds*

Band 17 der Reihe WERKSTATTBERICHTE

In der Reihe WERKSTATTBERICHTE werden von der Stadtplanung Wien stadtplanungsbezogene Studien, Konzepte und Gutachten veröffentlicht

Band 14 der Reihe STADTPROFIL

In der Reihe STADTPROFIL werden von der Wirtschaftskammer Wien Beiträge zur Stadtplanung und Verkehrspolitik unter besonderer Berücksichtigung von wirtschaftlichen Aspekten veröffentlicht.

IMPRESSUM

Eigentümer und Herausgeber:
Stadtplanung Wien, 1082 Wien
Wirtschaftskammer Wien, Abteilung für Stadtplanung
und Verkehrspolitik, 1010 Wien
Wiener Wirtschaftsförderungsfonds, 1082 Wien

Für der Inhalt verantwortlich:
A.o. Univ.-Prof. Mag. Dr. Wilfried Schönböck
Dipl.-Ing. Thomas Titz
Institut für Finanzwissenschaft und Infrastrukturpolitik der
Technischen Universität Wien, 1040 Wien

Auftragsbetreuung:
Dipl.-Ing. Thomas Madreiter, Magistratsabteilung 21A
Robert Schribertschnig, Wirtschaftskammer Wien
Dipl.-Ing. Alois Aigner, Wiener Wirtschaftsförderungsfonds

Covergestaltung:
Atelier Unterkircher/Jankoschek, 1100 Wien

Koordination:
Susanne Debelak,
Magistratsabteilung 18, Gruppe Öffentlichkeitsarbeit

Wien, April 1997
ISBN 3-901210-82-2
Alle Rechte vorbehalten

Inhalt

1	<i>Prof. Wilfried Schönböck, Dipl.-Ing. Thomas Titz</i> (<i>Technische Universität Wien, Institut für Finanzwissenschaft und Infrastrukturpolitik</i>) Workshop "Gewerbehöfe" - Problemstellung	5
2	<i>Dr. Herlinde Rothauer</i> (<i>Wirtschaftskammer Wien, Abteilung für Stadtplanung und Verkehrspolitik</i>) Flächenvorsorge für Produktionsbetriebe in Wien - Die Bedeutung des Gewerbehofes	7
	2.1 Flächenvorsorge für Produktionsbetriebe in Wien	7
	2.1.1 Betriebsflächenentwicklung seit 1980	7
	2.1.2 Betriebsflächenwidmungen	7
	2.1.3 Arbeitsstättenentwicklung	8
	2.1.4 Standortverlagerungstendenzen unter dem Aspekt „Nachfragepotential Gewerbehof“	10
	2.1.5 Stadtentwicklung und Betriebsflächenpotential	12
	2.1.6 Betriebsflächenkonzept	14
	2.2 Die Bedeutung des Gewerbehofes für die Stadterneuerung	15
3	<i>Dipl.-Bw. (FH) Gerhard Forster</i> (<i>Münchener Gewerbehofgesellschaft</i>) Selbsttragende versus öffentlich gestützte Gewerbehöfe - Anmerkungen zum „Münchener Modell“	19
	3.1 Die Wirtschaftsstruktur Münchens im Überblick	19
	3.2 Das Konzept der Gewerbehöfe in München	20
	3.3 Trägerschaftsmodelle	23
	3.4 Fazit und Erfolgskontrolle	28
4	<i>Dr. Bernd Rießland</i> (<i>Erste Österreichische Sparcasse Bank AG, Wien</i>) Bauliche Betriebsinvestitionen - Förderungssubjekt oder Renditeobjekt?	30
	4.1 Ausgangssituation	30
	4.2 Risiko- und Finanzierungsbereiche aus der Sicht eines Kapitalgebers	30
	4.3 Chancen einer Kooperation von öffentlicher Hand, privatem Kapital und einem Unternehmen: Eine Milchmädchenrechnung	32
	4.4 Umwegrentabilität	34
	4.5 Gibt es genügend Investitionskapital in Österreich?	35
	4.6 Produkte für ein Zusammenwirken öffentlicher und privater Finanzierung	36

5	<i>Dipl.-Ing. Bernhard Ölz</i> (PRISMA Zentrum für Immobilien- und Regionalentwicklung GmbH, Götzis)	
	Nachhaltige, regionale Projektentwicklung für Gewerbe- und Wirtschaftsparks	37
	5.1 Einleitung und Problemstellung	37
	5.2 Grundsätze nachhaltiger, regionaler Projektentwicklung	37
	5.2.1 Planungsmethodik und Projektmanagement	38
	5.2.2 Regionalwirtschaft	38
	5.2.3 Umwelt- und Raumverträglichkeit	39
	5.2.4 Bedarfsanalysen und deren Aussagekraft	39
	5.2.5 Regionale Finanzierungs- und Marketingmodelle	40
	5.3 Begriffe	42
	5.4 Wirtschaftliches Risiko von Gewerbe- und Wirtschaftsparks	43
	5.5 Zusammenarbeit mit den Unternehmen in der Anfangsphase	44
	5.6 Zusammenfassung	45
6	<i>Architekt Dipl.-Ing. Gerhard Kleindienst</i> (Büro Kleindienst, Wien)	
	Nutzungsmischung im dicht bebauten Gebiet - Das Beispiel Wohnpark Sandleiten	46
	6.1 Einleitung	46
	6.2 Die Konzeption des Wohnparks Sandleiten	46
	6.3 Hinweise für zukünftig zu errichtende Gewerbehöfe	48
7	Diskussion (Moderation: Prof. Wilfried Schönböck - Technische Universität Wien, Institut für Finanzwissenschaft und Infrastrukturpolitik)	49
8	<i>Prof. Wilfried Schönböck, Dipl.-Ing. Thomas Titz</i> (Technische Universität Wien, Institut für Finanzwissenschaft und Infrastrukturpolitik)	
	Zusammenfassung, Schlußfolgerungen und Empfehlungen	63
	8.1 Zusammenfassung der Referate	63
	8.2 Diskussion: Ausgewählte Stellungnahmen	65
	8.3 Schlußfolgerungen	66
	8.4 Empfehlungen	67

Verzeichnis der Tabellen, Abbildungen und Übersichten

Tabelle 2.1:	Betriebsflächenwidmungen in Wien nach Stadtbereichen 1980, 1992 und 1995 (ohne Bauplätze für öffentliche Zwecke) (in ha)	8
Tabelle 2.2:	Langfristige bauliche Entwicklungspotentiale in Wien nach Bezirken bzw. Stadtteilen (grobe flächenmäßige Schätzung)	14
Tabelle 3.1:	Gewerbehof Ständlerstraße - voraussichtliche Baukosten	20
Tabelle 3.2:	Gewerbehof Ständlerstraße - Wirtschaftlichkeitsberechnung	21
Tabelle 3.3:	Gewerbehof Ständlerstraße - Break-even-Analyse	21
Tabelle 3.4:	Gewerbehof Ständlerstraße - Lösungsvorschlag zur Schließung der Deckungslücke und Vermeidung einer dauernden Bezuschussung	23
Tabelle 3.5:	Gewerbehof Sendling - Finanzierungsbedarf (ohne MwSt.)	27
Tabelle 4.1:	"Durchschnittlicher" Gewerbehof - Finanzierungserfordernisse	32
Tabelle 4.2:	"Durchschnittlicher" Gewerbehof - Liquiditätsbelastung der Nutzer (in % der Gesamtfinanzierung)	32
Tabelle 4.3:	"Durchschnittlicher" Gewerbehof - Liquiditätsbelastung der Nutzer nach öffentlicher Förderung (in % der Gesamtfinanzierung)	34
Tabelle 4.4:	Herkunft und Verwendung der Investitionsmittel sowie Kapitalüberschuß in Österreich 1990 - 1992 (in Mrd. S)	35
Abbildung 2.1:	Beschäftigtenzahl in den Wiener Wirtschaftssektoren II und III 1964 - 1961	9
Abbildung 2.2:	Arbeitsstättenzahl in den Wiener Wirtschaftssektoren II und III 1973 - 1991	9
Abbildung 2.3:	Verteilung der betrieblichen Baulandreserven innerhalb Wiens 1990	12
Abbildung 2.4:	Verteilung der betrieblichen Baulandreserven im Umland von Wien 1990	13
Abbildung 2.5:	Verteilung des Bodenvorrats des Wiener Wirtschaftsförderungsfonds Ende 1995	13
Abbildung 3.1:	Gewerbehof Ständlerstraße - Break-even-Analyse	22
Abbildung 5.1:	Marketingmix in Gewerbe- und Wirtschaftsparks	42
Übersicht 3.1:	Gewerbehof Westend: Vertragliche Gliederung	24
Übersicht 3.2:	Gewerbehof Sendling: Rechtliche Beziehungen	26

1 *Wilfried Schönback, Thomas Titz* Workshop "Gewerbehöfe" - Problemstellung

Trotz der relativ abnehmenden Bedeutung des sekundären Sektors in Wien schätzen verschiedene Studien den Bedarf nach zusätzlichen Betriebsflächen auf ca. 30 ha jährlich. (Diese Schätzungen basieren auf der Realnutzungskartierung, bisherigen Betriebsansiedlungen des Wiener Wirtschaftsförderungsfonds, dem vom Institut für Stadtforschung beobachteten Baulandverbrauch für Gewerbe und Industrie sowie auf von der Investkredit AG entworfenen Entwicklungsszenarien.) Gleichzeitig geht jedoch der Bestand an betrieblichen Flächenwidmungen kontinuierlich zurück: Zwischen 1980 und 1995 betrug der Flächenverlust netto 121 ha, das sind ca. 5% der 1980 vorhandenen Betriebsflächenwidmungen. Der relativ stärkste Rückgang (-20%) fand dabei im dichtbebauten Gebiet statt.

Hauptgründe für den Verlust an Betriebsflächen im dichtbebauten Gebiet sind einerseits die für viele Betriebe ungünstigen Grundstücks- und Gebäudestrukturen sowie die als unbefriedigend empfundene Verkehrsanbindung. Andererseits besteht in den Innenbezirken eine hohe Nachfrage nach Wohnbauflächen, die sich mit dem Verzicht auf umfangreiche Stadterweiterungen noch gesteigert hat; dies bewirkt hohe Grundpreiserwartungen für bestehende Betriebsflächen bei einer Umwidmung. Für etliche Branchen ist nach der Wiener Bauordnung die Ansiedlung im "Gemischten Baugebiet" zulässig; dies ist jedoch oft mit Auflagen zum Schutz der Anrainer verbunden. In Summe können viele Betriebsgründungen oder -erweiterungen an innerstädtischen Standorten nicht mehr zu vertretbaren ökonomischen Bedingungen verwirklicht werden bzw. besteht auch für bestehende Betriebe ohne Erweiterungsabsicht oft ein starker Druck und oftmals zusätzlich ein Anreiz zur Abwanderung an den Stadtrand.

Die Konsequenzen für das innere Stadtgebiet sind Arbeitsplatzverluste, eine Verschlechterung der Nahversorgung und verstärkte Verkehrsprobleme durch längere Arbeits- und Einkaufswege. Der größte Teil der vorhandenen und potentiellen Betriebsflächenreserven innerhalb des Stadtgebietes liegt darüber hinaus im verkehrlich schlecht erreichbaren Nordosten, während im südlichen Wiener Umland zahlreiche besser aufgeschlossene Flächenreserven existieren. Es sind daher zahlreiche Betriebsneugründungen im bzw. -verlagerungen in das Umland zu erwarten, was zu einer weiteren Verschärfung der Verkehrs- und Zersiedelungsproblematik sowie zu einer Verringerung der Wiener Wirtschaftskraft führen würde.

Als ein Ausweg bietet sich die Schaffung von Gewerbehöfen im dichtbebauten Gebiet an. Dabei werden mehrere Klein- und Mittelbetriebe in einem Gebäudekomplex mit hoher Nutzungsdichte zusammengefaßt, der einheitlich verwaltet wird. Der Gewerbehof kann als Neubau errichtet, oder es können bestehende Bauten adaptiert werden. Die Betreibergesellschaft übergibt die Räumlichkeiten als "erweiterten Rohbau" an einzelne Unternehmer, die dann den Innenausbau selbst durchführen. Durch die räumliche Konzentration der Betriebe können Gemeinschaftseinrichtungen (z.B. Müllentsorgung, Besprechungsräume) angeboten werden; sie sind jedoch kein prägendes Element von Gewerbehöfen. Weiters eröffnen sich für die Unternehmen zahlreiche Möglichkeiten zur Zusammenarbeit - von der einfachen "Nachbarschaftshilfe" wie der Briefannahme bis hin zu Zulieferbeziehungen und der Weitergabe von Aufträgen

innerhalb des Gewerbehofes. Durch die kleinräumige Verlagerung innerstädtischer Betriebe in neu zu errichtende Gewerbehöfe kann die Belastung der Anrainer vermindert werden, ohne die vorhandene Nutzungsmischung zu beeinträchtigen. Für zahlreiche Betriebe stellt das Konzept des Gewerbehofes allerdings bereits "an sich" einen wichtigen Ansiedlungsgrund dar; es bietet - über die angeführten stadtplanerischen Motive hinaus - optimale Rahmenbedingungen für Betriebsneugründungen sowie für Innovations- und Technologietransfers.

In der Stadt Wien ist ein großes Nachfragepotential für Gewerbehöfe vorhanden. So erwägen 20% aller Gewerbe- und Industriebetriebe mittlerer Größe (10 - 29 bzw. 49 Beschäftigte) eine Standortverlagerung innerhalb der nächsten zehn Jahre. Für etwa die Hälfte dieser Betriebe sind am neuen Standort ein Gemeinschaftsmodell und Nutzungsmischungen (z.B. mit Wohnen) vorstellbar, etwa ein Drittel hält die Unterbringung in mehreren Geschoßen für möglich. Allerdings bevorzugt auch etwa die Hälfte der Betriebe das Eigentum als Rechtsform. Für die Wiener Kleinbetriebe (weniger als 10 Beschäftigte) liegen entsprechende Daten nicht vor; sowohl die Häufigkeit der Standortwechsel als auch die Akzeptanz von Gewerbehofkonzepten dürften tendentiell höher sein als bei Mittelbetrieben. Geht man von einem 20%-Anteil der potentiellen "Verlagerer" aus, wären dies ca. 1.000 Kleinbetriebe.

Gewerbehöfe stellen ein geeignetes Instrument der kommunalen Wirtschaftsförderung dar. Durch die hohen baulichen Anforderungen (Kleinparzellierung, hohe Deckenbelastbarkeit, aufwendige technische Infrastruktur) sind Gewerbehofprojekte jedoch nach bisherigen Erfahrungen meist nicht wirtschaftlich genug, um private Investoren anzuziehen. Unklar ist, ob die zu erwartenden Mieterträge generell keine Amortisation des eingesetzten Kapitals erlauben, für das fehlende Marktangebot die geringere Rentabilität etwa im Vergleich zu Wohnbauprojekten ausschlaggebend ist oder potentielle Investoren in erster Linie vor einem unter den derzeitigen Rahmenbedingungen hohen Mietausfallrisiko zurückschrecken.

Die Errichtung der bisher in europäischen Städten realisierten (z.B. Berlin, Düsseldorf, München, Wuppertal) oder in Realisierung befindlichen Gewerbehöfe (z.B. Budapest, Leipzig, Rostock, Straßburg) wurden im Regelfall aus Mitteln der jeweiligen Stadtgemeinde sowie Landes-, Bundes- und EU-Fördermitteln finanziert. Als Teilhaber der Betreibergesellschaft fungieren meist die Stadtgemeinde und die örtlichen Handwerks- und Industriekammern, daneben auch Bezirksverwaltungen bzw. der Gesamtstaat. In München hat die Stadt die Übernahme etwaiger Verluste der Gewerbehöfe garantiert; zumindest die laufenden Kosten und der Schuldendienst für die auf dem Kapitalmarkt aufgenommenen Darlehen können jedoch voraussichtlich aus den Mieteinnahmen abgedeckt werden. Die Stadt Rostock geht davon aus, daß für die Errichtung eines Gewerbehofes ein selbsttragender, kostendeckender Finanzkreislauf nachzuweisen ist. Die bis Anfang der 80er-Jahre in West-Berlin errichteten Gewerbehöfe erfüllten diese Bedingung großteils (es wurde allerdings nur eine äußerst geringe Eigenkapitalverzinsung realisiert), dies könnte allerdings auch durch die spezielle Situation der Stadt bedingt gewesen sein, in der es für verlagerungswillige Betriebe keine Ausweichmöglichkeit in das Umland gab.

2 *Herlinde Rothauer* Flächenvorsorge für Produktionsbetriebe in Wien - Die Bedeutung des Gewerbehofes

Der Beitrag der Wirtschaftskammer Wien zum Workshop „Perspektiven der Realisierung von Gewerbehöfen im dichtverbauten Wiener Stadtgebiet“ umfaßt folgende Themenkomplexe:

- *Flächenvorsorge für Produktionsbetriebe in Wien:* Die Verfügbarkeit von Flächen für Produktionsbetriebe steht auch im direkten Zusammenhang mit der Verfügbarkeit von Flächen für die Errichtung von Gewerbehöfen und ist damit ein wesentliches stadtplanerisches Kriterium für die Realisierung von Gewerbehöfen. Daher wird dieses Kapitel anhand der Themen Betriebsflächenentwicklung, Betriebsflächenwidmungen, Arbeitsstättenentwicklung, Standortverlagerungstendenzen (Nachfragepotential nach Gewerbehöfen) und Stadtentwicklung und Betriebsflächenpotentials näher erläutert, um in der Folge das „Betriebsflächenprogramm für Wien“ der Wirtschaftskammer Wien vorzustellen.
- *Die Bedeutung des Gewerbehofes für die Stadterneuerung:* In diesem Kapitel werden die Gründe, aber auch die Voraussetzungen dargelegt, um gewerbliche Nutzungen in einem Gewerbehof als wesentliches Element einer erfolgreichen Stadtsanierungspolitik zu forcieren.

2.1 Flächenvorsorge für Produktionsbetriebe in Wien

2.1.1 Betriebsflächenentwicklung seit 1980

In Wien und Umgebung ist seit Jahrzehnten eine **kontinuierliche Ausdehnung betrieblich genutzter Flächen** festzustellen. Diese These wird auch durch die laufende Betriebsansiedlungstätigkeit des Wiener Wirtschaftsförderungsfonds, der zwischen 1982 und 1995 im Schnitt jährlich rund 29 ha Betriebsflächen besiedelt hat, und durch eine Untersuchung des Instituts für Stadtforschung im Jahre 1991 (ergab zwischen 1971 und 1988 einen betrieblichen Baulandverbrauch von etwa 31 ha jährlich bzw. in Summe etwa 553 ha) unterstützt. Gegenwärtig kann anhand der regelmäßig durchgeführten Realnutzungskartierungen von über 3.000 Hektar intensiv betrieblich genutzter Flächen ausgegangen werden.

Die **räumliche Verteilung des Baulandverbrauchs** ist dabei aber **sehr unterschiedlich**. Die westlichen Randbereiche Wiens blieben von betrieblicher Expansion weitgehend unberührt. Die Entwicklung im südlichen Randbereich Wiens hingegen ist dynamischer, sie übertraf seit Mitte der 70er-Jahre auch den nordöstlichen Randbereich bei der Nutzungsausweitung. Im Nordosten Wiens hat sich der Baulandverbrauch für betriebliche Zwecke seit Mitte der 70er-Jahre bis 1986 hingegen kontinuierlich verringert. Seit 1986 ist aber wieder eine verstärkte Verlagerung in den Nordosten festzustellen.

2.1.2 Betriebsflächenwidmungen

Die Wirtschaftskammer Wien beobachtet seit 1993 laufend die Entwicklung der betrieblich gewidmeten Flächen Wiens. Derzeit gibt es rund 2.500 ha mit der Widmung „Betriebsbau-

gebiet“, „Industriegebiet“ und „Lager- und Ländeflächen“, sofern es sich nicht um Bauplätze für öffentliche Zwecke handelt. Grundtendenz der Widmungsentwicklung ist eine **stetige Abnahme der gewidmeten Betriebsflächen** in den letzten 15 Jahren. Der Verlust beträgt seit 1980 rund 8 ha jährlich bzw. in Summe rund 121 ha. 80 ha davon entfallen allein auf das dichtbebaute Stadtgebiet.

Der jährlicher Flächenverlust an für betriebliche Nutzungen gewidmeten Flächen ist naturgemäß stark schwankend, auffallend ist aber die **stete Zunahme der Verluste in den letzten 15 Jahren**. Von 1980 bis 1985 war noch eine Zunahme von durchschnittlich 7,5 ha pro Jahr festzustellen, von 1986 bis 1990 gab es bereits eine Abnahme um jährlich durchschnittlich 12,3 ha. Von 1991 bis 1995 betrug der durchschnittliche jährliche Rückgang bereits 20,9 ha! Die bei weitem größten Verluste an Betriebsflächenwidmungen (mit Ausnahme von 1982) waren dabei 1994 und 1995 festzustellen.

Tabelle 2.1: Betriebsflächenwidmungen in Wien nach Stadtbereichen 1980, 1992 und 1995 (ohne Bauplätze für öffentliche Zwecke) (in ha)

	<i>Betriebsflächenwidmungen</i>			<i>Änderung gegenüber 1980</i>		
	<i>Wien gesamt</i>	<i>dichtbebautes Gebiet</i>	<i>locker bebautes Gebiet</i>	<i>Wien gesamt</i>	<i>dichtbebautes Gebiet</i>	<i>locker bebautes Gebiet</i>
1980	2.648,9	406,1	2.242,8	-	-	-
1992	2.597,4	362,2	2.235,2	-51,5 (-2%)	-43,9 (-11%)	-7,6 (-0%)
1995	2.527,6	326,4	2.201,2	-121,3 (-5%)	-79,7 (-20%)	-41,6 (-2%)

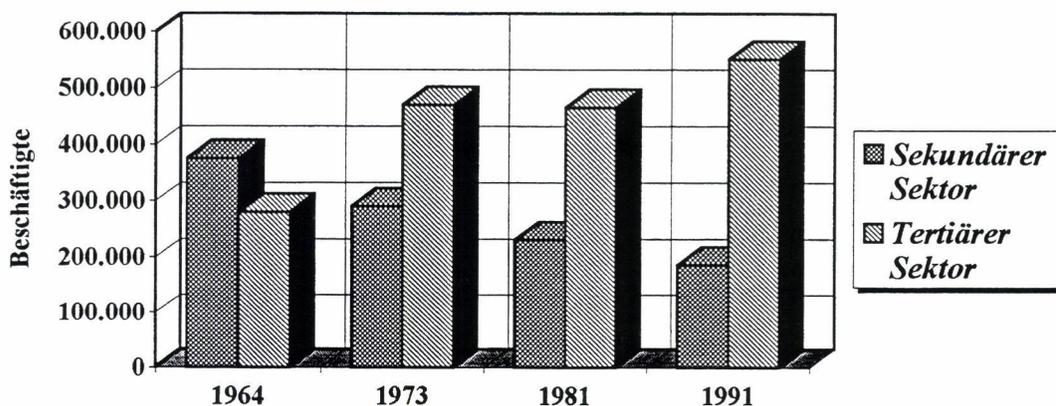
Quelle: Eigene Erhebungen.

Die Bedeutung des Südens und Nordostens für die Wiener Wirtschaft spiegelt sich in der räumlichen Verteilung der Betriebsflächenwidmungen wider. Fast die Hälfte der für betriebliche Nutzungen gewidmeten Flächen liegen im Nordosten, etwas weniger im Süden, während der Westen und die Mitte Wiens nur fünf bzw. sechs Prozent Anteil aufweisen. Dieses Verteilungsmuster ist noch wesentlich ausgeprägter bei den betrieblich genutzten Flächen, den Betriebsflächenreserven und den langfristigen Flächenpotentialen. Hier liegen etwa zwei Drittel im Nordosten Wiens.

2.1.3 Arbeitsstättenentwicklung

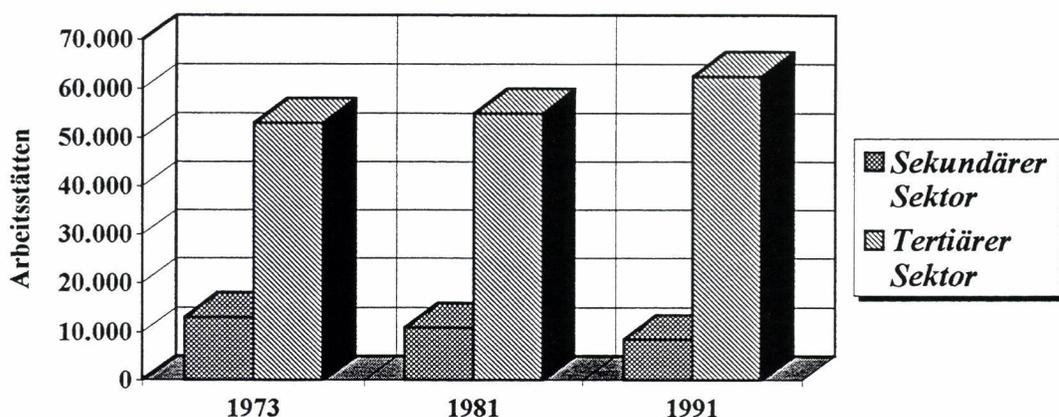
In Wien ist in den letzten Jahrzehnten ähnlich wie in vielen Metropolen Europas eine **kontinuierliche Abnahme** der Arbeitsstätten (und der Beschäftigten) im verarbeitenden Gewerbe und der Industrie (sekundärer Sektor) feststellbar. Aber anders als bei vergleichbaren Wirtschaftszentren steht in Wien einem sehr niedrigen Anteil des Produktionssektors nur ein relativ geringer Anteil an Betrieben und Arbeitsstätten hochwertiger, wirtschaftsbezogener Dienstleistungen gegenüber.

Abbildung 2.1: Beschäftigtenzahl in den Wiener Wirtschaftssektoren II und III 1964 - 1991



Quelle: Arbeitsstättenzählungen

Abbildung 2.2: Arbeitsstättenzahl in den Wiener Wirtschaftssektoren II und III 1973 - 1991



Quelle: Arbeitsstättenzählungen

Verschiedene Wirtschaftsstudien kommen übereinstimmend zum Schluß, daß eine **Basis an Betrieben des produzierenden Sektors** in Wien **unbedingt erforderlich** ist. Die Gründe liegen in der Sicherung eines hohen Beschäftigungsstandes (über 250.000 Arbeitsplätze in über 8.000 Betrieben des produzierenden Sektors!), der Bedeutung von Gewerbe und Industrie für die Existenz und Entwicklungsmöglichkeiten vieler produktionsorientierter Dienstleistungsunternehmen (deren Bedeutung wiederum in der Erweiterung und Ergänzung der Exportbasis der Stadt durch auch international handelbare Funktionen liegt) und in der teilweisen Nahversorgungsfunktion des Produktionssektors (Handwerk!). Die zukünftige Entwicklung des produzierenden Sektors in Wien und die Verfügbarkeit geeigneter Betriebsflächen dafür sind somit mitentscheidend für die Zukunft des Wirtschaftsstandorts Wien.

2.1.4 Standortverlagerungstendenzen unter dem Aspekt „Nachfragepotential Gewerbehof“

Angesichts der Abwanderungstendenzen von Produktionsbetrieben aus Wien hat die Wirtschaftskammer Wien zwei Untersuchungen bei Betrieben des produzierenden Sektors in den Jahren 1993 und 1994 durchgeführt die u.a. auch Grundlagen für die folgende Schätzung der potentiellen Nachfrage nach Gewerbehöfen sind. Da die oben erwähnten Untersuchungen Industrie- und Gewerbebetriebe mit mindestens 10 Beschäftigten umfaßten und Betriebe dieser Größenordnung üblicherweise nicht die intensivsten Nachfrager nach Gewerbehöfen sind, werden die Ergebnisse auf die Anzahl der **Gewerbe- und Industriebetriebe mit einer Beschäftigtenzahl von 1 bis 9** (der in Wien überwiegender Betriebsgröße) hochgerechnet.

Um größtmögliche Kontinuität der Hochrechnung zu gewährleisten, werden die ausgewählten Branchen im Industrie- und Gewerbebereich¹ und auch der Analysezeitraum (1993) der vorliegenden Untersuchungen beibehalten. Auf dieser Basis erwägen ca. 20% der Betriebe eine Standortverlagerung. Die Hälfte davon will nicht in Wien bleiben. Insgesamt ergeben sich **946 Gewerbe- und 86 Industriebetriebe mit 1 bis 9 Beschäftigten als Verlagerungspotential.**² Diese Betriebe sind Basis für die folgende Analyse.

- **Probleme der Betriebe an ihrem derzeitigen Standort:** Bei den verlagerungswilligen Betrieben des Gewerbes steht eindeutig die Problematik der Gebäude- und Grundstückscharakteristik mit 36% im Vordergrund, gefolgt von den Verkehrsverhältnissen, wobei hier sowohl Verlagerer als auch nicht Verlagerer große Probleme haben. An dritter Stelle steht die Standortcharakteristik. Analoges gilt auch für die Industriebetriebe.

341 Gewerbebetriebe sind mit der derzeitigen Gebäude- oder Grundstückscharakteristik unzufrieden.

- **Verlagerungszeitrahmen:** Der Zeitrahmen für die Verlagerung ist für die Errichtung eines Gewerbehofes eine wesentliche Kenngröße, da damit auch die Vorlaufzeit (Planung bis Errichtung) mit determiniert wird. Die Angaben reichen von 10 bis zu ½ Jahr. Durchschnittlich suchen die Betriebe etwa 2 bis 3 Jahre. Bei der überwiegender Zahl der Betriebe ist das Verlagerungsprojekt wenig konkret, es wird nach dem Zufallsprinzip vorgegangen. In der überwiegender Zahl der Fälle wird die Standortsuche durch den Betriebsinhaber persönlich vorgenommen. Eine der Standortsuche zugrundeliegende Systematik ist nicht zu erkennen. Oft werden Standorte zufällig, durch Bekanntschaften und Mitarbeiter, gefunden. In einigen Fällen wurde angegeben, daß der WWFF bezüglich der Standortsuche kontaktiert wurde.

1 Branchen, die vor allem aufgrund ihres Produktionsablaufes für eine Verlagerung in einem Gewerbehof in Frage kommen

2 Der Verfasserin ist bewußt, daß diese Vorgangsweise wissenschaftlich nicht exakt ist; mit der vorliegenden Untersuchung sollen aber auch nicht detaillierte Daten errechnet werden (was aufgrund des derzeit vorhandenen Datenmaterials nicht möglich ist), sondern nur die Größenordnung jener Betriebe, die ihre betriebliche Tätigkeit in einem Gewerbehof verlagern wollen. Abgesichert ist diese Vorgangsweise durch folgende Überlegung: Betriebe mit über 9 Beschäftigten, bei denen Verlagerungsabsichten bestehen, werden in der Folge zahlenmäßig nicht erfaßt, da ihre effektive Nachfrage nach Gewerbehöfen aufgrund der Betriebsgröße (räumliche Anforderungen) nicht so ausgeprägt ist wie bei den Betrieben bis 9 Beschäftigten.

372 Betriebe (36%) wollen kurzfristig (bis 3 Jahre), 386 (37%) mittelfristig (bis 5 Jahre) und 240 (24%) langfristig (mehr als 5 Jahre) ihren Betriebsstandort verlagern.

- **Zeitliche Einschätzung der Standortentscheidung:** Für 72% ist die Standortentscheidung noch nicht gefallen. 21% haben schon eine Entscheidung getroffen. Bei 3% wurde die Verlagerung schon durchgeführt bzw. ist zur Zeit im Gange. Keine Angaben machten 4% der Betriebe.

Für 743 Betriebe ist die Standortentscheidung noch nicht gefallen.

- **Präferenz für Gebäudetyp:** 23% der Betriebe gaben an, am neuen Standort ein neues Gebäude zu errichten und 35% der Betriebe wollen ein bereitgestelltes adaptieren. 14% der Betriebe machten keine Angaben. 28% der Betriebe haben sich noch nicht entschieden.

364 Betriebe könnten sich vorstellen, ein bestehendes Gebäude zu adaptieren, 234 Betriebe wollen ein neues Gebäude errichten.

- **Rechtsform:** 52% der Betriebe bevorzugen das Eigentum als Rechtsform und 18% ein Gebäude in Miete bzw. Pacht. 5% sprechen sich für die Leasingform aus. Noch unentschlossen sind 19% und keine Angaben dazu machten 6%.

Für 186 Betriebe streben die Rechtsform Miete oder Pacht an, 49 Betriebe sind für eine Leasingform, 544 Betriebe sprechen sich für Gebäude im Eigentum aus und 253 sind noch unschlüssig über die angestrebte Rechtsform.

- **Einschätzung von Gemeinschaftsmodellen:** Für 44% der Betriebe ist ein Gemeinschaftsmodell denkbar, 46% sprechen sich dagegen aus. 3% der Betriebe sind noch unentschlossen und 7% machten keine Angaben dazu.

454 Betriebe können sich ein Gemeinschaftsmodell vorstellen.

- **Betriebliche Nutzung in mehreren Geschossen:** Eine Unterbringung in mehreren Geschossen können sich 35% der Betriebe vorstellen. 59% der Betriebe lehnen eine Unterbringung in mehreren Geschossen ab, 1% sind unentschlossen und 5% machten keine Angabe.

Für 358 Betriebe ist eine Unterbringung in mehreren Geschossen möglich.

- **Nutzungsmischung (z.B. mit Wohnen):** Eine Nutzungsmischung können sich 52% vorstellen. 39% sprechen sich dagegen aus. Unentschlossen sind 1%; keine Angaben machten 8%.

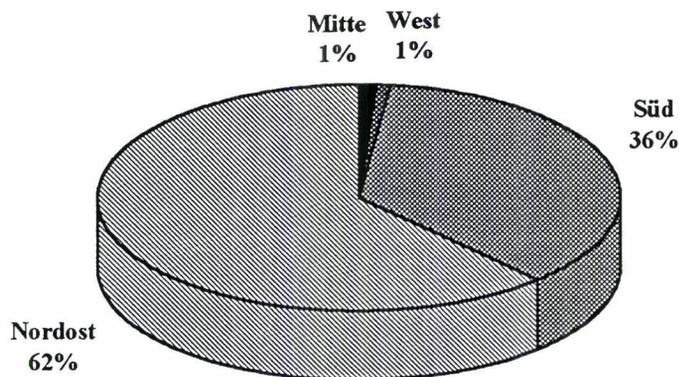
543 Betriebe können sich eine Nutzungsmischung vorstellen.

Die Betrachtung der **Standortwünsche innerhalb Wiens** ergibt starke Präferenz kleinerer Betriebe für den eigenen Bezirk (37%), 18% für den 23. Bezirk, 13% für den 14. Bezirk (!), 11% für den 3. Bezirk und 9% für den 10. Bezirk. Die Standortwünsche sind in Wien somit insgesamt **auf wenige Bezirke konzentriert**. Nach Stadtsektoren gegliedert tendieren kleinere Betriebe deutlich weniger in den Nordosten wie Großbetriebe, der Süden ist insgesamt aber der eindeutig beliebteste Bereich Wiens für betriebliche Ansiedler.

2.1.5 Stadtentwicklung und Betriebsflächenpotential

Die betriebliche Baulandreserven innerhalb Wiens umfaßten 1990 knapp 660 Hektar. Die Hälfte der gesamten Baulandreserven sind für betriebliche Zwecke gewidmet (Betriebsbau- gebiet, Industriegebiet und Lager- und Ländeflächen; ohne Bauplätze für öffentliche Zwecke), wobei eine räumliche Konzentration auf den Nordosten Wiens (zwei Drittel!) auffallend ist. Im Süden Wiens liegen noch ein Drittel der Baulandreserven. In der Mitte und im Westen Wiens sind praktisch keine betrieblichen Baulandreserven mehr gegeben.

Abbildung 2.3: Verteilung der betrieblichen Baulandreserven innerhalb Wiens 1990

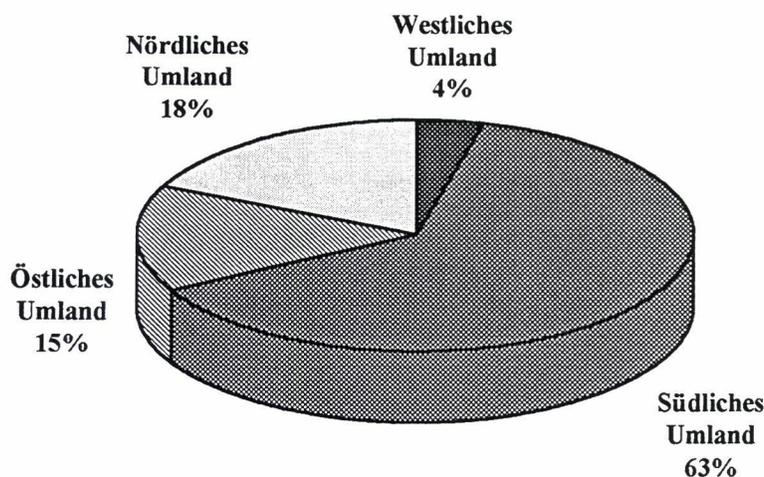


Quelle: Eigene Erhebungen

Die betrieblichen Baulandreserven in den 69 Wiener Umlandgemeinden umfaßten 1990 1.774 Hektar, das ist fast dreimal soviel wie in Wien. Diese betrieblichen Baulandreserven im Wiener Umland sind räumlich äußerst ungleich verteilt. Im Süden liegen 63%, im Norden nur 18% und nur 15% liegen im östlichen Wiener Umland.

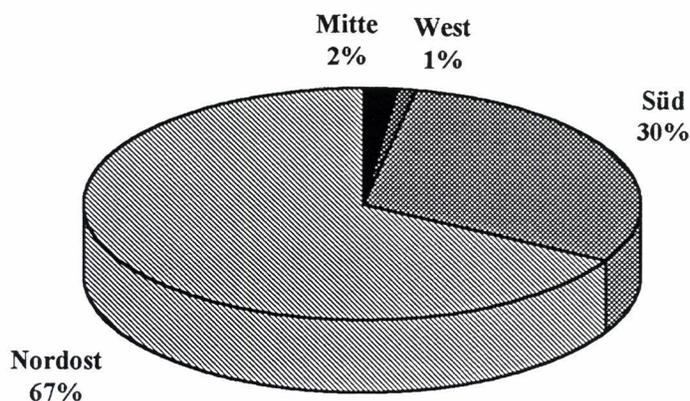
Daraus ergibt sich eine bedenkliche Diskrepanz: In den besonders nachgefragten Lagen für Betriebsansiedlungen - im Süden - gibt es innerhalb Wiens relativ wenig Baulandreserven (234 ha), im südlichen Umland hingegen besonders hohe betriebliche Baulandreserven (1.124 ha). Im südlichen Umland gibt es eine fünfmal (!) so hohe betriebliche Baulandreserve wie im südlichen Wien, woraus sich die Gefahr einer stark steigenden betrieblichen Abwanderungsrate ergibt.

Abbildung 2.4: Verteilung der betrieblichen Baulandreserven im Umland von Wien 1990



Quelle: Eigene Erhebungen.

Abbildung 2.5: Verteilung des Bodenvorrats des Wiener Wirtschaftsförderungsfonds Ende 1995



Quelle: Eigene Erhebungen.

Angesichts der Aktivitäten des **Wiener Wirtschaftsförderungsfonds** kommen auch dessen Grundstücksreserven wesentliche Bedeutung zu. Der Grundbesitz des Fonds betrug Ende 1995 rund 400 ha bebaute und unbebaute Flächen. Diese Flächen sind ebenfalls räumlich sehr ungleich verteilt. Das Schwergewicht liegt mit etwa zwei Drittel in den Bezirken 21 und 22. Nur etwa knapp ein Drittel des Grundbesitzes des Fonds liegt in den südlichen Bezirken 10 bis 13 und 23, während der Grundbesitz im dichtbebauten innerstädtischen Stadtgebiet (Bezirke 1 bis 9 und 20) mit 2% nur mehr marginal ist. Auffallend ist auch der äußerst geringe Bodenvorrat des Fonds in den westlichen Bezirken 14 bis 19.

Die im Wiener Stadtentwicklungsplan 1994 ausgewiesenen Betriebsflächenreserven liegen im Süden (250 ha) und im Nordosten Wiens (450 ha). Im Nordosten sind noch 200 Hektar

„Vorhaltegebiete“ ausgewiesen. Insgesamt liegen im Nordosten Wiens (21. und 22. Bezirk) über 70% der im Stadtentwicklungsplan ausgewiesenen betrieblichen Flächenreserven. Bei angenommen 75 Prozent Flächenverfügbarkeit umfassen die Betriebsflächenreserven auf Basis des Stadtentwicklungsplanes somit 680 ha.

Tabelle 2.2: Langfristige bauliche Entwicklungspotentiale in Wien nach Bezirken bzw. Stadtteilen (grobe flächenmäßige Schätzung)

<i>Bezirk/Stadtteil</i>	<i>Entwicklungspotential in ha</i>	<i>Anteil an Wien</i>	<i>Anteil am Stadtteil</i>
10	460	14%	55%
11	350	11%	41%
23	30	1%	4%
Süd	840	26%	100%
21	500	15%	21%
22	1.930	59%	79%
Nordost	2.430	74%	100%
Wien	3.270	100%	-

Quelle: Eigene Erhebungen.

Als „**Langfristige Entwicklungspotentiale**“ können Flächen definiert werden, die derzeit nicht als Bauland gewidmet sind, zumeist landwirtschaftlich genutzt werden und für die keine anderwertigen langfristigen Stadtentwicklungskonzepte bestehen. Die Größe dieser langfristigen Entwicklungspotentiale kann mit rund 3.300 Hektar, davon rund 840 Hektar im Süden und 2.430 Hektar im Nordosten Wiens, angenommen werden. Unter der Annahme, daß diese Areale zu je einem Drittel für Wohnen bzw. für Wohnfolgeeinrichtungen und für Freiflächen genutzt werden, verblieben als betriebliche Flächenpotentiale etwa 280 ha im Süden und etwa 810 ha im Nordosten Wiens.

2.1.6 Betriebsflächenkonzept

Der Stadtentwicklungsplan enthält eine Reihe von Aussagen über Betriebsflächen wobei diese nur grob und wenig detailliert sein können, da der Stadtentwicklungsplan als umfassende Entwicklungsplanung über alle für die Stadtentwicklungspolitik maßgebenden Fachbereiche zahlreiche Zielkonflikte beinhaltet. Bei Abstimmungen innerhalb des Magistrats und mit den Interessensvertretungen ist somit eine „Abrundung“ unumgänglich, um das Konzept konsensfähig zu machen. Eine gesonderte und detaillierte Fachplanung für Betriebsflächen wäre daher zweckmäßig. Ein solches „Betriebsflächenkonzept“ gibt es noch nicht.

Die Wirtschaftskammer Wien hat daher in einem „**Betriebsflächenprogramm für Wien**“ inhaltliche Anregungen zu einem solchen Betriebsflächenkonzept erarbeitet:

- Stärkung vorhandener regionaler Instrumente, wie der Planungsgemeinschaft Ost, oder die Schaffung neuer Koordinierungsstrukturen;
- Intensivere regionale Abstimmung (Aufschließung von Betriebsbauland, Neuansiedlung von Betrieben);
- Internationale Marketingaktivitäten für die gesamte Region („Vienna Region“) und Werbung um Investoren und internationale Organisationen;
- Monitoring der Betriebsflächennachfrage (frühzeitiges Reagieren auf absehbare Flächenengpässe);
- Vorausschauende Reservehaltung (Abfangen unerwarteter Bedarfsspitzen - Großinvestoren) und Anlage langfristiger „stiller“ Reserven (nicht gewidmet und aufgeschlossen);
- Restriktives Vorgehen bei Umwidmungen von „Betriebsbaugebiet“ und „Industriegebiet“;
- Bestandspflege;
- Verdichtete Betriebsansiedlung auch im produzierenden Sektor (Gewerbehöfe, Gewerbezellen);
- Mischnutzungsmodelle (speziell für "mindergenutzte" Baulücken im Besitz betrieblicher Eigentümer);
- Wirtschaftsfreundliche Bebauungsbestimmungen (keine überzogene Hofentkernung und Begrünung, Hofüberbauungen ermöglichen);
- Verstärkte Widmung Gemischter Baugebiete oder Betriebsbaugebiete auch in geeigneten Lagen des dichtbebauten Stadtgebiets;
- Im Westen Wiens stärkeres Angebot an Betriebsflächen, vornehmlich für kleinere Betriebe und umfangreiche Bestandspflege;
- Im Süden Wiens weitere Aufschließung von Betriebsbaugebieten, aber auch Bestandspflege;
- Im Nordosten Wiens verkehrsmäßig wesentlich bessere Erschließung und langfristige Trassensicherung (Umfahrungsstraße, 6. Donaubrücke, U-Bahn).

2.2 Die Bedeutung des Gewerbehofes für die Stadterneuerung

Große Bereiche der dichtbebauten Stadtgebiete zeichnen sich aufgrund historisch gewachsener Strukturen durch ein dichtes Nebeneinander von Wohn- und Arbeitsstätten aller Wirtschaftsbereiche aus. Die Durchmischung verschiedener Nutzungen besitzt nicht nur traditionellen Wert, sie gilt - nach den Entflechtungsbestrebungen der letzten Jahrzehnte - heute bereits wieder als zweckmäßigste Siedlungs- und Lebensform im innerstädtischen Bereich. Hier hat ein Umdenkprozeß in den letzten Jahren eingesetzt. Die Umorientierung der Stadterneuerungspolitik auf eine verstärkte Stabilisierung von Gemengelagen ist inzwischen als städtebauliche Notwendigkeit anerkannt, wenn auch noch zu wenig in die Praxis umgesetzt. Gleichzeitig ist die

Bestandssicherung der gewerblichen Nutzungen in dichtbebauten Stadtgebieten ein wesentlicher Beitrag zur wirtschaftlichen Prosperität einer Stadt.

Die Mischnutzung, insbesondere die unmittelbare Zuordnung von Wohn- und Betriebsstätten, wurde bisher häufig als städtebaulicher Mißstand behandelt, wobei vorausgesetzt wurde, daß die gewerbliche Tätigkeit grundsätzlich die Wohnnutzung stört. Daher konzentrierten sich die Stadterneuerungsvorhaben auch auf Altbau-Mischgebiete, und die Maßnahmen zur Erneuerung zielten in erster Linie auf die Verbesserung der Wohnverhältnisse ab.

Um den Wohnwert zu erhöhen, werden im Zuge der Stadterneuerung bauliche Veränderungen angestrebt. Das sind neben der Verbesserung der Wohngebäude vor allem Blockentkernungen durch Abriß von Hofeinbauten, was unmittelbar zu einer Verdrängung gewerblicher Nutzungen führt. Weiters werden zur Wohnumfeldverbesserung schwerpunktmäßig Verkehrsberuhigungsmaßnahmen gesetzt, wodurch sich - mangels ungehinderter Erreichbarkeit - die Standortbedingungen für die gewerbliche Tätigkeit erheblich verschlechtern. Auch dies führt zur Abwanderung von Produktions- und Großhandelsbetrieben. Bei großflächigen städtischen Assanierungsvorhaben läßt schon die Ausweisung zum Sanierungsgebiet Maßnahmen wie Entkernung und Funktionstrennung erwarten, woraus sich von Beginn an eine Verunsicherung der gewerblichen Betriebe einstellt, da sie um ihren Standort fürchten müssen. Ausschlaggebend dabei ist nicht allein, ob der Betrieb tatsächlich Emissionen verursacht. Eine zu dichte Bebauung speziell durch Hofnutzungen, kann bereits als Störfaktor qualifiziert werden. Das Ausmaß der Verunsicherung und die tatsächliche Betroffenheit der Betriebe wird von der Intensität der Sanierungsdurchführung abhängen. Auch wenn es zunächst nur bei punktuellen Maßnahmen bleibt, wird die Dispositionsfähigkeit der Betriebe latent beeinträchtigt.

Eine neue, erfolgreiche Stadtsanierungspolitik ist nicht nur auf die Bewahrung bestehender Strukturen auszurichten, sondern muß auch die Voraussetzungen dafür schaffen, daß die Nachteile der Nutzungsdurchmischung minimiert und die Lebens- und Arbeitsbedingungen in diesen Gebieten gleichermaßen optimiert werden können. Folgende zusätzliche Anforderungen sind dabei an die Stadterneuerung zu stellen:

- Berücksichtigung des gewerblichen Bestandes als Entwicklungsträger - es handelt sich bei dieser Wirtschaftsgruppe in der Regel um die stabilste betriebliche Nutzung, da die gewerblichen Klein- und Mittelbetriebe vergleichsweise mit anderen Branchen sehr lange am Standort festhalten und einer geringen Fluktuation unterliegen;
- Verbesserung der Produktionsbedingungen, soweit es die baulichen Anlagen und die Verkehrserschließung betrifft;
- Vorsorge für ein entsprechendes Raumangebot auch in Hinblick auf künftige Expansionsmöglichkeiten der Betriebe;
- Verminderung gegenseitiger Beeinträchtigungen von Wohn- und gewerblicher Nutzung.

In Erfüllung dieser Erfordernisse eignet sich insbesondere der Gewerbehof als Instrument für die betriebliche Stadterneuerung, wenn es gelingt, längerfristig stabile Standorte dafür in den

Stadterneuerungsgebieten zu finden und zu sichern und diese Anlagen zu wirtschaftlich tragbaren Bedingungen für Klein- und Mittelbetriebe zu erstellen:

- Durch geeignete Standortwahl kann das vorhandene Gewerbe, das in den alten Anlagen nicht weiterbestehen kann, ohne weiträumige Verlagerung untergebracht werden.
- Im neu errichteten oder adaptierten Gewerbehof kann den betrieblichen Bedürfnissen entsprechend Rechnung getragen werden.
- Der notwendige Entwicklungsspielraum kann - soweit abschätzbar - eingeplant werden.
- Durch die bauliche Zusammenfassung der Betriebsstätten kann eine zu enge räumliche Durchmischung mit Wohnungen vermieden und Schutzmaßnahmen gegenüber umliegenden Wohngebäuden getroffen werden.

Besondere Vorteile des Gewerbehofes ergeben sich aus dessen Eignung zur Wiederverwertung gewerblicher Altbausubstanz an bereits aufgelassenen Standorten in Gemengelagen. Speziell bei größeren Anlagen scheitert die betriebliche Weiterverwendung häufig daran, daß kein einzelbetrieblicher Nachfolger gefunden werden kann. Die Alternative bedeutet in der Praxis zumeist noch den unwiederbringlichen Verlust der Fläche für betriebliche Nutzungen und die Errichtung von Wohnhäusern an diesen Standorten. Eine Gewerbehofnutzung kann daher in diesen Fällen nicht nur zur Unterbringung sanierungsbetroffener Umsiedler, sondern auch zur Bestandspflege größerer ehemaliger Betriebsanlagen, die am freien Grundstücksmarkt nicht mehr gefragt sind, beitragen.

Gründe dafür, daß in der Praxis das Gewerbehofmodell im Zuge der Assanierung in Wien beispielsweise noch nicht angewandt wurde, mag seine Ursachen unter anderem auch darin haben, daß die Betriebsinhaber auf die beschriebenen Unsicherheiten oftmals wenig Reaktion und zunächst kein Interesse für Gewerbehöfe zeigen. Dabei muß allerdings der geringe Reaktionspielraum berücksichtigt werden. Zur Auswahl steht eine Betriebsverlagerung, die hauptsächlich an den erheblichen finanziellen Belastungen scheitert oder - abwartend - die Zurückhaltung von Investitionen, was jedoch bis zu einer definitiven Klärung wiederum die Konkurrenzfähigkeit des Betriebes schwächt und damit dessen Existenz bedroht. Dazu kommt, daß es bisher nicht möglich war, wirtschaftlich tragbare Mieten für Klein- und Mittelbetriebe in nicht subventionierten Gewerbehöfen zu schaffen. Aufgrund der großen Diskrepanz zwischen den überaus niedrigen Mieten in Altobjekten, vor allem den minderwertigen Hofgebäuden, und den Mieten in adaptierten Altobjekten oder Neubauten ist dieses Realisierungshindernis besonders schwer zu überwinden.

Die Entwicklungen in Deutschland zeigen, daß das Ausmaß der „Industrie- und Gewerbebranche“ bereits zu Handlungskonzepten von Landesregierungen und zur grundsätzlichen Neuorientierung der Gewerbepolitik in Richtung „Stabilisierung von Mischgebieten“ zwingt. Sparbarer Flächenverbrauch in Stadtrandzonen muß überdies durch effiziente Nutzung des innerstädtischen betrieblichen Flächenpotentials ermöglicht werden. Im Landessanierungsprogramm des Landes Baden-Württemberg wurde bereits 1985 als Schwerpunkt der Stadterneuerung ein neuer Gebietstyp „städtebaulich verbesserungsfähiges Gewerbegebiet“ geprägt. Damit werden bestehende Gewerbegebiete bezeichnet, in denen „durch Ordnungsmaßnahmen die Ansiedlung

von Betrieben erleichtert, durch Erschließungsänderungen und -verbesserungen sowie durch Neuordnung von Flächen die Entwicklung vorhandener Betriebe begünstigt, durch abschirmende Maßnahmen konfliktträchtige Nutzungen wesentlich gemindert und durch Schaffung von Freiraum die Anlegung von Grünflächen u. ä. die Arbeitsbedingungen der Berufstätigen verbessert werden können³.

Städtebauliche Probleme im industriellen und gewerblichen Produktionsbereich nehmen überall zu und können nicht mehr alle selbstreinigend, dem Allgemeininteresse entsprechend, gelöst werden. In Wien kommt es laufend zu Anträgen auf Umwidmung von Betriebsbaugebieten in Wohngebiete und daher zur Verminderung von betrieblich nutzbaren städtischen Flächen. Daraus ergibt sich die zunehmende Notwendigkeit problemadäquater Lösungsansätze, wie sie Gewerbehöfe (auch als Weiterverwertungsmöglichkeit innerstädtischer Gewerbeflächen und ungenutzter Gewerbebauten) darstellen. Während dem Flächenbedarf und Erneuerungsbestreben der Großbetriebe seit Jahren durch die Aufschließung von Betriebsbaugebieten am Stadtrand Rechnung getragen wird, ist die Unterbringung der kleineren und mittleren Gewerbebetriebe im dichtbebauten Stadtgebiet sowohl in betriebspezifischer räumlicher als auch in stadtstruktureller Hinsicht äußerst problematisch geblieben. Daraus wird sich jedenfalls für die Zukunft ein erheblicher Erneuerungsbedarf ergeben.

Zur Eignung eines Standortes für die Errichtung eines Gewerbehofes müssen folgende Voraussetzungen gegeben sein oder geschaffen werden:

- Stadtteilbezogene Lage im dichtbebauten Stadtgebiet, in annehmbarer Entfernung zum traditionellen Zuliefer- und Absatzmarkt;
- Gute Verkehrsanbindung, speziell geeignet für Lkw-Verkehr, für Kunden und Lieferanten. Gute Erreichbarkeit für die Beschäftigten, v.a. auch mit öffentlichen Verkehrsmitteln;
- Vorhandene Flächen zur Unterbringung des ruhenden Verkehrs und zur Abwicklung der Ladetätigkeit, möglichst innerhalb des Grundstückes;
- Entsprechende Ausstattung mit Ver- und Entsorgungsanlagen;
- Widmungsrechtliche Absicherung;
- Geringstmögliche Reibungsflächen mit anrainenden Wohnstätten.

³ Kreuzberger, M., Meuter, H.: Stadterneuerung auf Innerstädtischen Industrie und Gewerbeflächen. In: Information zur Raumentwicklung, Heft 10/11, 1984

3 *Gerhard Forster*

Selbsttragende versus öffentlich gestützte Gewerbehöfe - Anmerkungen zum „Münchener Modell“

3.1 Die Wirtschaftsstruktur Münchens im Überblick

München ist eines der großen Wirtschaftszentren Europas. Es ist nach dem Stadtstaat Berlin die zweitgrößte deutsche Industriestadt, nach London und Paris der drittgrößte Versicherungsstandort in Europa, ein führender nationaler Banken- und Börsenplatz, eine der bedeutendsten deutschen Medienstädte und ein internationaler Messeplatz. München ist die Stadt der Wissenschaften und der Universitäten (90.000 Studenten). In München gibt es aber auch 14.600 Handwerksbetriebe. 99% der Unternehmen haben weniger als 200 Beschäftigte, 97% der Betriebe beschäftigen gar weniger als 50 MitarbeiterInnen, während es lediglich 21 Arbeitsstätten mit 2.000 und mehr Beschäftigten gibt.

Neben der gesunden Mischung aus kleinen, mittleren und großen Firmen profitiert München auch von einem Branchenmix aus Industrie, Handwerk, Handel und Dienstleistungen, der in dieser Vielfalt in keiner anderen deutschen Stadt anzutreffen ist. Dieser „Münchener Mix“ hat sich als ausgesprochen konjunkturstabil bewährt, läßt flexible Reaktionen auf neue Entwicklungen zu und bietet den Unternehmen optimale Möglichkeiten der Zusammenarbeit. Dies spiegelt sich auch in den Zahlen der Arbeitslosen wieder. Die Arbeitslosenquote für den Arbeitsamtsbezirk beträgt 6,3%, für das Stadtgebiet 6,8% (Stand Juni 1996). Die durchschnittliche Arbeitslosenquote in Deutschland beträgt derzeit 10%.

Während Ende 1986 noch 180.000 Beschäftigte im verarbeitenden Gewerbe tätig waren, sind es nunmehr nur noch ca. 140.000 Personen. Der Arbeitsplatzabbau in diesem Sektor geht weiter, das Auffangbecken soll der tertiäre Sektor, der Dienstleistungssektor sein, aber auch hier sparen Banken und Versicherungen, die Verwaltungen werden „schlanker“. Dagegen hat das Handwerk, für das Gewerbehöfe errichtet und betrieben werden, in den letzten 10 Jahren allein einen Zuwachs von 10.000 Arbeitsplätzen und sich damit als außerordentlich konjunkturstabil erwiesen. Auch die EU setzt zunehmend auf den Mittelstand. 7 von 10 Arbeitsplätzen im Privatsektor werden von dem Klein- und Mittelunternehmen, den "heimlichen Riesen der Wirtschaft", geschaffen.

In den Großstädten sind die traditionellen Standorte für die kleinen Betriebe des Handwerks, der Industrie und des Großhandels immer mehr bedroht. Eine Studie des IFS, des Instituts für Stadtforschung und Strukturpolitik GmbH aus Berlin, die Gemengelagen in München untersuchte, ergab: Mehr als die Hälfte der Betriebe sind bau-, nutzungs-, immissionsschutz- oder mietrechtlich gefährdet.

Eine Möglichkeit, diesem Gefährdungspotential entgegenzuwirken, bietet der Bau von Gewerbehöfen.

3.2 Das Konzept der Gewerbehöfe in München

Gewerbehöfe müssen die Funktion erfüllen, Handwerksbetriebe, kleine Großhandelsbetriebe und kleine Produktionsbetriebe in einem möglichst mehrgeschoßigem Gebäude unterzubringen. Dabei muß gewährleistet sein, daß diese Betriebe einen reibungslosen Produktionsablauf vorfinden. In München werden die Gewerbehöfe als „erweiterter Rohbau“ errichtet, der die Möglichkeit des Innenausbaus den Mietern überläßt. Die Vorgaben die an einen Gewerbehof gestellt werden wie z.B.

- breite Flure, für Gabelstaplerbetrieb ausgelegt;
- hohe Deckenbelastbarkeit;
- ausreichend große und leistungsstarke Aufzüge mit Vorräumen zur Zwischenlagerung;
- einen ausreichend großen Hofbereich, der Andienung und Lieferverkehr ermöglicht;
- ein Parkhaus bzw. eine Tiefgarage für die Mitarbeiter;

sind kostentreibend. Ein Gewerbehof ist nicht billiger als ein Bürogebäude. Die Mieten können aber nicht in etwa so hoch angesetzt werden wie bei einer Büronutzung. Dies führt zu einer Deckungslücke bei der Finanzierung, die geschlossen werden muß.

Nachfolgend soll an einem Beispiel belegt und anhand einer Break-even-Analyse erläutert werden, wann sich ein Gewerbehof unter „normalen“ Bedingungen, d.h. ohne Unterstützung der öffentlichen Hand rechnet: Als Kalkulationsgrundlage dient dazu der übernächste Gewerbehof in München, der 1998 realisiert werden soll.

Tabelle 3.1: Gewerbehof Ständlerstraße - voraussichtliche Baukosten

Bauwerk	25,0 Mio. DM
Haustechnik	6,7 Mio. DM
Gesamt*	31,7 Mio. DM
(Bruttogeschoßfläche: 13.157 m ²)	2.406 DM/m ²
(Nutzfläche: 10.540 m ²)	3.004 DM/m ²
(Umbauter Raum: 60.899 m ³)	520 DM/m ³

* ohne Grundstücksbeschaffung, Parkdeck und Außenanlagen

Quelle: Eigene Berechnungen.

Die Kosten für die Grundstücksbeschaffung sowie für Außenanlagen und Parkhaus sind hierbei nicht berücksichtigt, weil die Marktsituation in den verschiedenen Städten unterschiedlich ist. (In München werden etwa Grundstückspreise von bis zu 1.200 DM/m² gezahlt, in anderen Städten liegt diese Grenze bei nur 300 DM/m².) Aus der erzielbaren Marktmiete und den Bewirtschaftungskosten ergibt sich folgende Wirtschaftlichkeitsberechnung:

Tabelle 3.2: Gewerbehof Ständlerstraße - Wirtschaftlichkeitsberechnung

<i>Mieteinnahmen</i>		
Erdgeschoß und Obergeschosse	8.600 m ² x 14,50 DM x 12 Monate	1.496.400 DM
Kellergeschoß	1.940 m ² x 9,00 DM x 12 Monate	209.500 DM
Stellplätze A	85 Stück x 90,00 DM x 12 Monate	91.800 DM
Stellplätze B	20 Stück x 60,00 DM x 12 Monate	14.400 DM
Mietausfallwagnis	3% der errechneten Einnahmen	-54.400 DM
Gesamt		1.757.700 DM
<i>Bewirtschaftungskosten</i>		
Verwaltungskosten	10.540 m ² x 14,40 DM p.a.	151.800 DM
Nicht umlegbare Betriebskosten	10.540 m ² x 9,48 DM p.a.	99.900 DM
Instandhaltungskosten	0,5% der Baukosten (35,9 Mio. DM)	179.500 DM
Gesamt		431.200 DM
Jahresreinertrag (für den Schuldendienst verbleibend)	Mieteinnahmen abzüglich Bewirtschaftungskosten	1.326.500 DM

Quelle: Eigene Berechnungen.

Der Jahresreinertrag liegt mit 1,3 Mio. DM etwa um 50% unter dem Betrag, der notwendig wäre, um von Anfang an ein ausgeglichenes Ergebnis bzw. eine geringfügige Rentabilität des Gewerbehofes zu erreichen. Nachfolgend sind die Prämissen für die Break-even-Analyse dargestellt.

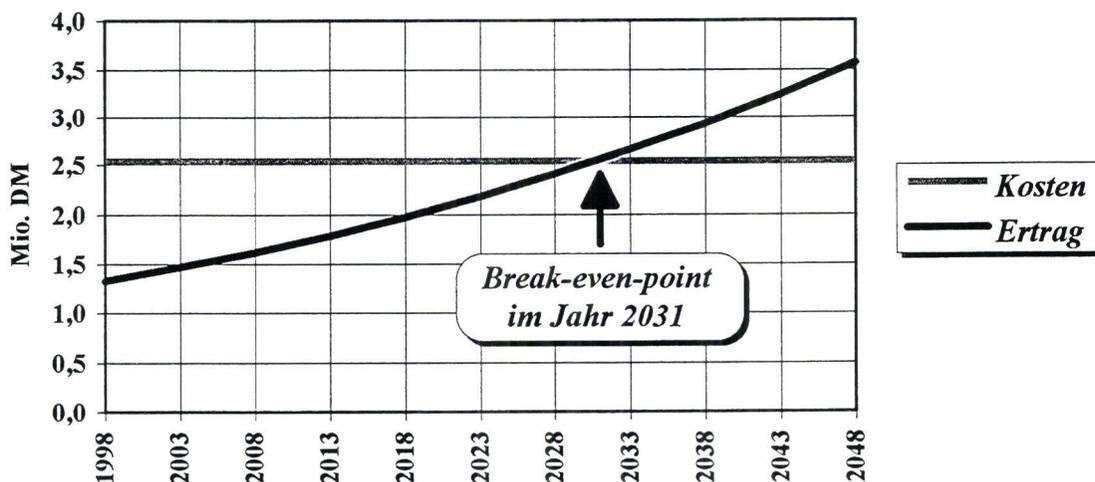
Tabelle 3.3: Gewerbehof Ständlerstraße - Break-even-Analyse

	<i>Mio. DM</i>	<i>Mio. S</i>
Baukosten (Bauwerk und Haustechnik ohne Grundstück)	31,7	222
Jahresreinertrag (der zur Finanzierung einsetzbare Teil der Umsatzerlöse, nach Abzug von Verwaltungskosten, nicht umlegbaren Betriebskosten, Instandhaltungskosten und Mietausfallwagnis)	1,327	9,28
Zu leistender Kapitaldienst (31,7 Mio. DM x 8% Annuität - 7% Zins, 1% Tilgung)	2,534	17,74
Jährliche Umsatzsteigerung für Jahresreinertrag (tatsächliche Umsatzsteigerung p.a. 3%, davon 1% Steigerung für Verwaltungs-, Betriebs- und Instandhaltungskosten)	(2%)	(2%)

Quelle: Eigene Berechnungen.

Bei der Umsatzsteigerung von insgesamt 3% wird vom langjährigen Mittel ausgegangen und vorausgesetzt, daß eine 100%-ige Weitergabe der Preisindexsteigerung in den Mietverträgen verankert wird. 1% der Erlöse werden zur Abdeckung der wachsenden Betriebskosten verbraucht. Damit stehen 2% der Erlöse für die Bedienung des Kapitaldienstes zur Verfügung. Dies führt zu folgendem Ergebnis:

Abbildung 3.1: Gewerbehof Ständlerstraße - Break-even-Analyse



Quelle: Eigene Berechnungen.

Bei einem Beginn der Vermietung (=Fertigstellung) des Gewerbehofes im Jahr 1998 ist unter den vorgegebenen Prämissen (reine Fremdfinanzierung ohne öffentliche Hilfe) der Break-even-point des Gewerbehofes im Jahr 2031 erreicht.

Wie kann man nun Finanzierungsmodelle entwickeln, die es doch ermöglichen, Gewerbehöfe zu errichten, ohne damit in ein finanzielles Abenteuer oder eine Dauerbezuschung zu geraten? Da an der Erlösseite nichts verändert werden kann (Stichwort: Marktmiete), muß die Kostenseite gesenkt werden. Eine Möglichkeit besteht in der Gewährung eines Gesellschafterdarlehens, das entweder unverzinst oder bedingt verzinst nach Ablauf der Bedienung des Kapitalmarktdarlehens zurückgezahlt wird. Bei einer 2%-igen Verzinsung (ohne Zinseszins)⁴ wäre das 15-Mio.-DM-Gesellschafterdarlehen im Jahr 2031 auf 25 Mio. DM angewachsen, das aber nun bei einem Reinertrag von 2,55 Mio. DM mit einer Annuität von 10% zurückgezahlt werden kann.

Diese sehr langfristige Betrachtungsweise wurde bei allen Gewerbehöfen, die in München realisiert wurden und noch werden, angewandt. Grundlage dieser Überlegung ist, daß der langfristige Ertrags- und Sachwert letztendlich den zeitlich bedingten Zinsverzicht rechtfertigt und

⁴ Incl. Zinseszins entspricht dies bei 33-jähriger Laufzeit einem Zinssatz von ca. 1,5% (Anm. d. Herausgeber).

nach einer bestimmten Zeit das Grundstück und alle Gebäudeteile mit der zwischenzeitlich erfolgten Wertsteigerung wieder an den Gesellschafter Stadt München zurückfallen.

Tabelle 3.4: *Gewerbehof Ständlerstraße - Lösungsvorschlag zur Schließung der Deckungslücke und Vermeidung einer dauernden Bezuschussung*

	<i>Mio. DM</i>	<i>Mio. S</i>
Baukosten	31,7	222
Darlehen der Landeshauptstadt München (unverzinst oder bedingt verzinslich)	15,0	105
Zu finanzierender Betrag	16,7	117
Zinssatz	(7%)	(7%)
Tilgung	(1%)	(1%)
Annuität	1,334	9,34
Jahresreinertrag	1,327	9,28

Quelle: Eigene Berechnungen.

Diese langfristige Betrachtungsweise ist in der heutigen Zeit und bei der Geldknappheit der Kommunen nicht unproblematisch; oftmals hat der schnelle Verkauf von Grundstücken Priorität. In München sind allerdings alle Parteien der Auffassung, daß Gewerbehöfe auch unter derartigen Rahmenbedingungen gerechtfertigt sind. Daß im übrigen auch mit Gewerbehöfen Geld in die Kassen der Kommunen bzw. der Gesellschafter fließt, soll im nächsten Abschnitt zu den Trägerschaftsmodellen erläutert werden.

3.3 Trägerschaftsmodelle

Der **erste** von der Landeshauptstadt München und der MGH-Münchner Gewerbehofgesellschaft mbH realisierte Gewerbehof am **Frankfurter Ring** war kein Neubau, sondern ein Umbau. Die Landeshauptstadt München kaufte das Areal (6.000 m² Grundstücksfläche) mit Gebäuden zu 9,5 Mio. DM und vermietete es für 30 Jahre an die MGH-Münchner Gewerbehofgesellschaft mbH. Vereinbart wurde, daß die MGH alle Kosten des Objektes übernimmt, auch die Umbauverpflichtung. Die Umbaukosten waren mit 2,3 Mio. DM oder 115 DM/m³ sehr gering. Allerdings mußten weitreichende Instandhaltungsmaßnahmen in den Folgejahren durchgeführt werden wie z.B. die Erneuerung des Daches und der Abflußleitungen; die Heizung wurde umgebaut, die Fassade bekam eine Wärmedämmung, die Außenanlagen wurden neu errichtet. In der Anfangsphase wurde eine Grundmiete von 120.000 DM und eine ertragsabhängige Miete von zusätzlich ca. 60.000 DM bezahlt. Dies entsprach einer Verzinsung von 2%. Nach Rückzahlung des zum Umbau eingesetzten ERP-Darlehens nach 12 Jahren kann nunmehr eine Miete von 370.000 DM jährlich bezahlt werden, also eine Verzinsung von annähernd 4%, die sich in den verbleibenden Jahren der Mietzeit noch erhöhen wird.

Übersicht 3.1: Gewerbehof Westend: Vertragliche Gliederung



Quelle: Eigener Entwurf

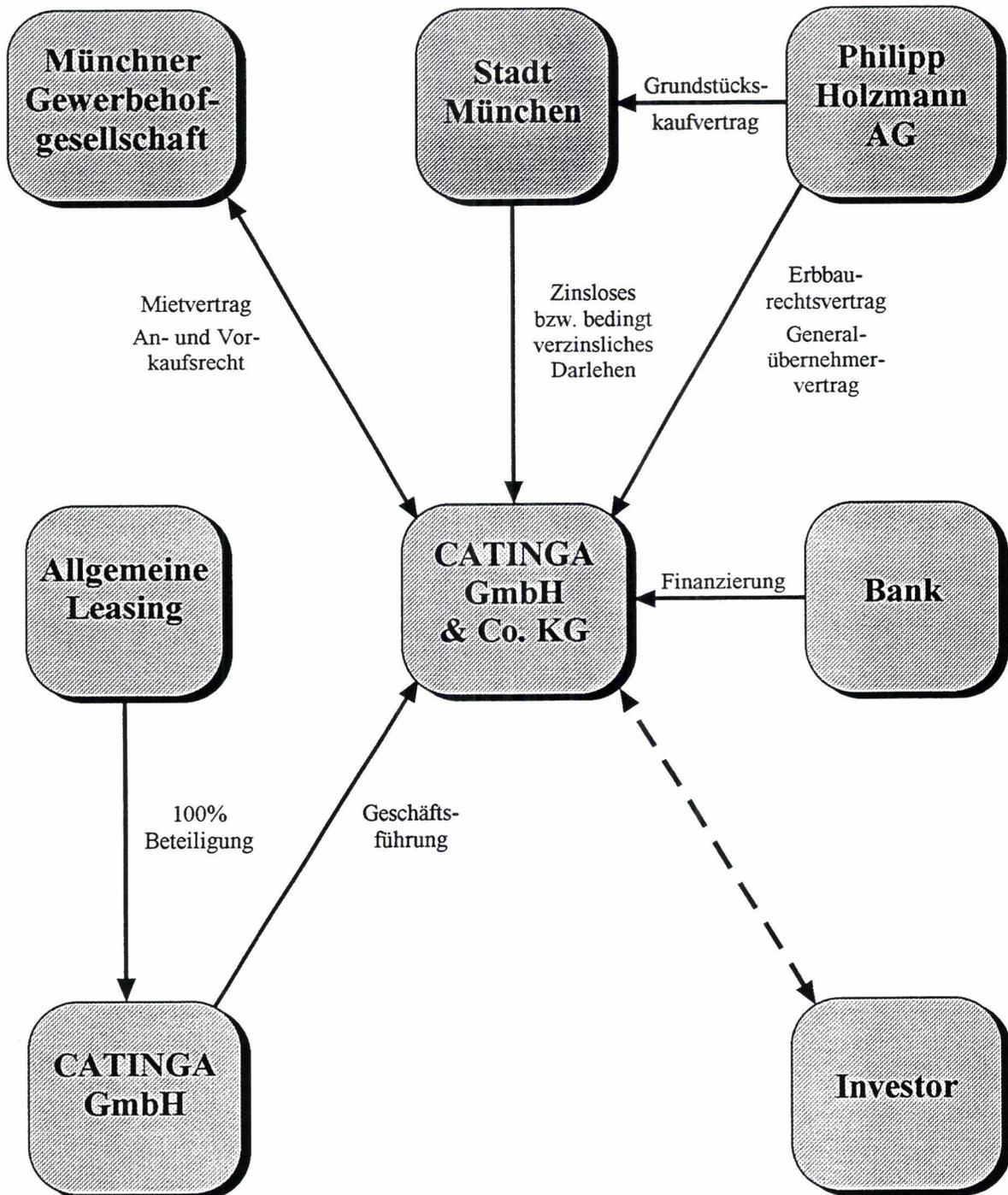
Bei dem **zweiten** von der MGH verwalteten Objekt, dem **Gewerbehof Westend** (27.600 m² Nutzfläche in innenstadtnaher Lage), wurde ein privater Bauträger eingeschaltet, der das bestehende Gebäude zu einem Festpreis und zu einem garantierten Fertigstellungszeitpunkt in einen Gewerbehof umbaute. Die Kosten lagen hier mit 235 DM/m³ bereits höher als beim Gewerbehof Frankfurter Ring. Hier erwarb die Landeshauptstadt München das Grundstück und die Gebäude, teilte das Grundstück und ließ auf einem Teil des Grundstücks den Gewerbehof Westend errichten. Der andere Teil wurde mit Wohnungen bebaut; Gewerbe- und Wohnnutzung haben sich seitdem als durchaus verträglich erwiesen. Mit dem privaten Bauträger wurde ein Erbbaurecht über 45 Jahre vereinbart. Die GHG schloß wiederum einen 30-jährigen Mietvertrag mit der MGH-Münchner Gewerbehofgesellschaft mbH. Alle Lasten nach Fertigstellung des Gewerbehofes gingen auf den Betreiber MGH über. Die Kosten für die für den Umbau aufgenommenen Darlehen (Zins plus Tilgung) werden als Mietzahlung an den Bauträger geleistet. Bei diesem Modell konnten ebenfalls - wie auch bei dem dargestellten Modell Ständlerstraße - nur ca. 50% der Investitionskosten über die Erlöse finanziert werden. Um diese Deckungslücke zu schließen, wurde vom Gesellschafter Landeshauptstadt München ein Darlehen von 18 Mio. DM ausgereicht, das mit 2% verzinst wird und nach Ablauf des Kapitalmarktdarlehens zurückzahlen ist. Der Gewerbehof wurde 1984 fertiggestellt. Das Kapitalmarktdarlehen läuft im Jahr 2010 aus - ein Zeitraum, der heute schon greifbar ist. (Darüber hinaus wird erstmals 1998 ein Erbbauzins gezahlt werden können.)

Der **dritte** Gewerbehof war der **Gewerbehof Perlach**. Hier erwarb die MGH-Münchner Gewerbehofgesellschaft mbH von der Landeshauptstadt München das Grundstück im Erbbaurecht und errichtete auf eigene Kosten den Gewerbehof. Der Erbbauzins wurde auf die Dauer des Erbbaurechts kapitalisiert und vorausbezahlt. Diese Transaktion führte bei der MGH zu keinen Kosten, da dies nur eine Umschichtung von Wirtschaftsförderungsmittel im Haushalt der Stadt München darstellte. Die Herstellkosten dieses Gewerbehofes lagen bei 326 DM/m³. Die dafür erforderlichen Darlehen wurden mit 7% von der Stadt München ausgereicht, der Rest über Kapitalmarktdarlehen (mit einem Zinssatz von damals 8,8%) finanziert. Dieser Gewerbehof erbringt zur Zeit noch Verluste, da der MGH die (degressiven) Abschreibungen des Gebäudes angerechnet werden und die Zinsbelastung in den Anfangsjahren noch sehr hoch ist. Der Break-even-point wird voraussichtlich im Jahr 2015 erreicht werden.

Unser **vierter** Gewerbehof befindet sich in **Sendling**. Eigentümer des Grundstückes mit insgesamt ca. 23.000 m² ist die Philipp Holzmann AG. Die Firma bemühte sich seit Jahren um eine attraktive Nutzung des als Baulagerplatz verwendeten, jedoch sehr innenstadtnahen Grundstückes, und hat vorgeschlagen, als Ausgleich für eine Büronutzung auf dem östlichen Teil des Grundstückes einen Gewerbehof zu errichten. Der dafür benötigte Grundstücksanteil beträgt ca. 8.800 m². Das Realisierungs- und Finanzierungskonzept sieht wie folgt aus:

- **Objektgesellschaft:** Die Kommanditgesellschaft Allgemeine Leasing GmbH & Co. stellt für die Errichtung, Finanzierung und Vermietung des Gewerbehofes die CATINGA Grundstücks-Verwaltungsges. mbH & Co. KG zur Verfügung. Ausschließliche Aufgabe dieser Gesellschaft ist die Verwirklichung dieses Vorhabens. Die Geschäftsführung wird von der CATINGA Grundstücks-Verwaltungsges. mbH (eine 100%-ige Tochter der Kommanditges. Allgemeine Leasing GmbH & Co.) wahrgenommen.

Übersicht 3.2: Gewerbehof Sendling: Rechtliche Beziehungen



Quelle: Eigener Entwurf

- **Erbbaurechtsbestellung:** Die Firma Holzmann räumt der Objektgesellschaft für eine Teilfläche von etwa 8.800 m² ein Erbbaurecht mit einer Laufzeit von 50 Jahren ein. Hierfür erhält Holzmann einen kapitalisierten Erbbauzins von 4,6 Mio. DM. Ausgangspunkt dieser Berechnung ist ein Grundstückspreis von 10,560 Mio. DM (1.200 DM/m²), ein 4%-iger Erbbauzins und ein Kapitalisierungszeitraum von 22 Jahren und 6 Monaten.
- **Generalunternehmervertrag:** Die CATINGA schließt mit der Firma Holzmann einen Generalunternehmervertrag zur Errichtung des Gewerbehofes und mit der MGH-Münchner Gewerbehofgesellschaft mbH einen Mietvertrag über eine unkündbaren Grundmietzeit von 22,5 Jahren ab. Die Miete bemißt sich aus Zins und Tilgungsleistungen für die zur Finanzierung des Objektes eingesetzten Mittel, einem Verwaltungshonorar sowie den öffentlichen Abgaben im Zusammenhang mit der Finanzierung des Mietobjektes. Sämtliche Mietnebenkosten sowie den Unterhalt des Gebäudes trägt die MGH-Münchner Gewerbehofgesellschaft mbH.
- **Grundstückskaufvertrag:** Nach Abschluß des Bauvorhabens veräußert Holzmann das mit einem Erbbaurecht belastete Grundstück an die Landeshauptstadt München. Der Grundstückspreis wird reduziert um den von der Objektgesellschaft bezahlten Erbbauzins.
- **Vorkaufs- und Ankaufsrecht:** Die MGH-Münchner Gewerbehofgesellschaft mbH bzw. die Landeshauptstadt München erhalten ein dinglich gesichertes Vorkaufsrecht während der gesamten Mietdauer. Daneben wird ein am Ende der Grundmietzeit ausübbares dinglich gesichertes Ankaufsrecht am Objekt und/oder an den Gesellschaftsanteilen der Vermietgesellschaft eingeräumt. Die Bedingungen des Ankaufsrechtes werden bereits bei Vertragsabschluß festgelegt. Diese Abwicklung nutzt die Vorteile eines Privat-Public-Partnerships und sichert der MGH-Münchner Gewerbehofgesellschaft mbH bzw. der Landeshauptstadt München langfristig einen Gewerbehof in bester Lage. Der Finanzierungsbedarf beträgt:

Tabelle 3.5: Gewerbehof Sendling - Finanzierungsbedarf (ohne MWSt)

Grundstück (kapitalisierter Erbbauzins für 22,5 Jahre)	4,6 Mio. DM
Nebenkosten (Notar u.ä.)	0,1 Mio. DM
Grunderwerbsteuer	0,1 Mio. DM
Baukosten	33,9 Mio. DM
Bauzeitzinsen und Verwaltungshonorar während der Bauzeit	0,3 Mio. DM
Kosten für Erarbeitung und Umsetzung des Konzeptes, Baubetreuung und Qualitätskontrolle	0,8 Mio. DM
Gesamt	39,8 Mio. DM

Quelle: Eigene Berechnungen

Zur Teilfinanzierung dieses Betrages reicht die Landeshauptstadt München ein Darlehen von 20 Mio. DM aus.

- **Ankaufspreis:** Wie bereits dargestellt, wird der MGH-Münchner Gewerbehofgesellschaft mbH oder die Landeshauptstadt München nach Ablauf der Grundmietzeit ein Ankaufsrecht am Objekt und/oder an den Gesellschaftsanteilen der Vermietgesellschaft eingeräumt. Der Ankaufspreis würde bei obigem Modell 20 Mio. DM betragen, also genau das an die Landeshauptstadt München zurückzuzahlende Darlehen umfassen, und ist aus den bis dahin zu erwartenden Mieteinnahmen ohne Probleme zu finanzieren. Bei einer Restnutzungsdauer von etwa 60 Jahren ist sowohl der Sach- als auch der Ertragswert wesentlich höher. Da der Erbbauzins nur für 22,5 Jahre kapitalisiert ist, ist dann auch der laufende Erbbauzins wieder zu bezahlen. Es wird davon ausgegangen, daß von der Landeshauptstadt München dieser Erbbauzins in einer Höhe festgelegt wird, die der dann gegebenen Ertragssituation des Gewerbehofes Rechnung trägt.

Zum **letzten** Modell - dem **Gewerbehof Ständlerstraße**. Bei diesem zukünftigem Gewerbehof wird das in der Bundesrepublik 1993 in Kraft getretene Investitionserleichterungs- und Wohnbaulandgesetz herangezogen, das es den Gemeinden ausdrücklich ermöglicht, Lasten städtebaulicher Planungen von den Planungsbegünstigten tragen zu lassen. Im Rahmen der sozialgerechten Bodennutzung beteiligen sich die Begünstigten an den Kosten der notwendigen Infrastruktur. Hierzu zählen bei der Umwidmung eines Gewerbegebietes (z.B. in Kern- oder Wohngebiet) auch Ersatzmaßnahmen wie z.B. die Einrichtung eines Gewerbehofes.

In diesem konkreten Fall möchte ein großes Dienstleistungsunternehmen (die Bayern-Versicherung) ihre Zentrale auf einem Grundstück in Giesing konzentrieren. Die Firma benötigt dazu Baurecht, das ihr einen erheblichen Planungsgewinn bringen würde. Mit Hilfe der vom Stadtrat der Landeshauptstadt München 1995 festgelegten Verfahrensgrundsätze zur sozialgerechten Bodennutzung werden von den Planungsbegünstigten die Übernahme u.a. von Kosten zur Sicherung bestimmter städtebaulicher Ziele gefordert. Darunter ist auch die Errichtung eines Gewerbehofes zu verstehen. In Verhandlungen hat die Versicherung bereits ihre Bereitschaft signalisiert, einen nicht unerheblichen Beitrag für den Bau eines Gewerbehofes zu leisten. Unter diesen günstigen Bedingungen wird voraussichtlich noch 1997 die Baugenehmigungsplanung für einen weiteren Gewerbehof in München durchgeführt.

3.4 Fazit und Erfolgskontrolle

Konkrete Wirtschaftlichkeitsberechnungen und Finanzierungsmodelle können nur projektbezogen erstellt werden. Sie sind abhängig von vielfältigen Faktoren, wie Bebauungsmöglichkeit, Grundstückspreis, Bebauungsaufgaben, Baukosten, aktuelle Kapitalmarktbedingungen, allgemeine gewerbliche Mieten, Betriebs- und Verwaltungskosten.

Der Erfolg oder Nutzen von Gewerbehöfen läßt sich nicht allein durch eine monetäre Betrachtungsweise darstellen. Als wesentliche Gesichtspunkte müssen auch stadtentwicklungspolitische und wirtschaftspolitische Zielsetzungen berücksichtigt werden, als da sind:

- die Erhaltung der sogenannten „Münchner Mischung“ durch Förderung des gewerblichen Mittelstandes;
- die Erhaltung und Schaffung neuer Arbeitsplätze;
- die Förderung von Existenzgründungen;
- die Verbesserung der Versorgung der Bevölkerung mit handwerklichen Produkten und Dienstleistungen;
- die Erhaltung der Mischung der Funktionen Wohnen und Arbeiten in verträglicher Form (lebendige Stadtteile, Verminderung von Verkehr).

So ergab eine Umfrage des Instituts für Wirtschaftsgeographie der Ludwig-Maximilians-Universität in München, daß es durch die Errichtung des Gewerbehofes Westend gelungen ist, bei rund 39% der angesiedelten Betriebe eine Abwanderung aus der Stadt und Region sowie die Aufgabe des Betriebes zu verhindern. Die diesbezüglichen Probleme Münchens lassen sich sicherlich mit denen Wiens vergleichen: Wir haben in München zwei große Sanierungsgebiete und konnten einen großen Anteil an sanierungsverdrängten Betrieben in den Gewerbehöfen aufnehmen. Die Betriebe hatten an ihren bisherigen Standorten in der Regel nur einen geringen Kündigungsschutz von 3 bis 6 Monaten; wenn dort der Mietvertrag ausläuft oder eine andere Nutzung kommt, müssen sie ihren angestammten Betriebsort verlagern. Für einen Kleinbetrieb bedeutet dies oftmals das Aus. Gerade wegen dieser Problematik stehen die verantwortlichen Politiker und sämtliche Parteien von Schwarz bis Grün hinter dem Modell "Gewerbehöfe", auch wenn damit indirekte Subventionen verbunden sind.

Generell zeigt diese Untersuchung auch einen hohen Zufriedenswert der Betriebe an. (83% der befragten Betriebe würden wieder in den Gewerbehof ziehen.) Die Gründe der Ansiedlung und die Standortbewertung der Betriebe z.B. im Westend zeigen, daß ihre Standortanforderungen erfüllt werden konnten. Das Gewerbehofkonzept erweist sich auch besonders in wirtschaftlich schlechten Zeiten als eine sinnvolle Strategie für Industrie und Gewerbe in innerstädtischen Lagen. Für Städte, die mit ähnlichen Problemen wie die Stadt München konfrontiert sind, erscheint uns das Konzept der Gewerbehöfe, wie es in München verfolgt wird, trotz der aufgezeigten finanziellen „Bauchaufschwünge“, eine durchaus überlegenswerte Strategie für die gewerblicher Strukturhaltung und -entwicklung.

4 *Bernd Rießland* Bauliche Betriebsinvestitionen - Förderungssubjekt oder Renditeobjekt?

4.1 Ausgangssituation

Verfolgt man die öffentliche Diskussion um die Stabilität der Mitglieder der Europäischen Union - insbesondere in Hinblick auf die Zusammenführung der Währungen -, muß man mit Erstaunen feststellen, daß die Wirtschaft und Kriterien über eine positive Entwicklung der Wirtschaft kaum in Erscheinung treten. Diskutiert wird vor allem um Positionen, die für Kapitaleigentümer interessant sind. Die Probleme von Investoren bei der Kapitalbeschaffung werden in „bewährter Weise“ dem Markt zur Lösung überlassen. Niedrige Inflation wird über hohe Zinsen, zu wessen Nutzen immer, sichergestellt. Wie die Wirtschaft diese hohen Zinsen verdienen soll, bleibt in der Regel unbeantwortet. Effizienz und stimulierende Konkurrenz sind die Zauberworte zur Lösung solcher betriebswirtschaftlicher Themen. Kooperation und Selbsthilfe werden durch Konkurrenz und Internationalisierung (Fremdhilfe) ersetzt.

Die Stabilität der österreichischen Wirtschaft wird sicher auch mit einiger Romantik der Solidität der gewerblichen mittelbetrieblichen Struktur zugeschrieben. Beobachtet man jedoch die Entwicklung der Zahl der Gewerbebetriebe oder „objektive“ Faktoren wie die Verschuldensituation - um ein beliebtes Thema der Beurteilung der Stabilität der öffentlichen Hand heranzuziehen -, sind in den letzten Jahren dramatische Entwicklungen zu beobachten. Die Verschuldung des Gewerbes ist nach der Kreditstatistik der ÖNB (Österreichische Nationalbank) in den letzten 10 Jahren auf das ca. 2,5-fache angestiegen was einer durchschnittlichen jährlichen Zunahme der Verschuldung um 11% bis 12% entspricht. Die öffentliche Hand, der am meisten diskutierte und angegriffene Schuldner, hat in diesem Zeitraum im Vergleich „nur“ ein Schuldenwachstum auf das 2,1-fache bzw. eine jährliche Zunahme um ca. 9% geschafft. Hinter diesem rasanten Schuldenwachstum im Gewerbe steht jedoch keine übergroße Investitionsstrategie, sondern es kam einfach zu einer Verschlechterung der Marktposition mit sinkenden Margen und damit zu einer Abnahme der Selbstfinanzierungskraft. In dieser Situation ist es dringend erforderlich, Investitionsstrategien für die Wirtschaft zu entwickeln, die den Kapitalmarkt dazu bewegen, Geld entsprechender Fristigkeit und Risikobereitschaft in die heimische Wirtschaft zu lenken und insbesondere im städtischen Gebiet Betriebserweiterungen und Betriebsgründungen zu stimulieren.

4.2 Risiko- und Finanzierungsbereiche aus der Sicht eines Kapitalgebers

Betriebsgründungen und hier insbesondere der Aufbau von Gewerbehöfen bergen vielfältige Risikosituationen in sich. Die Beurteilung dieser verschiedenen Risikotypen, für die üblicherweise verschiedene Spezialisten anzusprechen sind, müssen in der Praxis von „einem“ Finanzier beurteilt werden, der in der Regel nicht über das erforderliche Wissen in diesen verschiedenen Bereichen verfügt bzw. verfügen kann. Die entstehende Unsicherheit führt automatisch zur Zurückhaltung bei der Einschätzung solcher Projekte. Für potentielle Investoren ist es einfa-

cher, ihr Geld in risikoarme Bundesanleihen anzulegen - wenn (überspitzt formuliert) der Bund in Konkurs geht, besitzt man auch die moralische Rechtfertigung, daß das eigene Unternehmen in Konkurs geht.

Die Finanzierungsschwierigkeiten bei Gewerbehöfen können nur durch Eigenkapital oder eigenkapitalersetzende Garantien überwunden werden. Als Grundlage für eine grobe Abschätzung der wirtschaftlichen Auswirkungen dieser Risikosituationen im Wege einer kleinen „Milchmädchenrechnung“ sollen einige Betriebs- bzw. Finanzierungsthemen aufgelistet werden:

- **Immobilienrisiko:** Standort, Preiswürdigkeit der Liegenschaft, funktionsgerechte Planung;
- **Betreiberrisiko (Gemeinkosten):** Sicherstellung der gemeinsamen Infrastruktur, gegenseitig befruchtender Branchenmix, Kommunikation nach innen und außen;
- **Einzelbetriebliches Risiko:** Branchenrisiko, Fachwissen des einzelnen Investors, persönliche Eignung des einzelnen Investors.

Für jeden dieser Risiko- bzw. Investitionsblöcke gibt es Spezialisten, wobei die Frage der Beurteilung von Betreiber-know-how für Gewerbehöfe bei Finanzierungsinstitutionen in der Regel kaum vertreten ist und auch grundsätzlich aufgrund des erforderlichen sehr breiten Wissensspektrums nur sehr wenige Fachleute zu finden sind. Dazu kommt die Problematik, daß die Entscheidung über die Immobilieninvestition im Regelfall zu einem Zeitpunkt zu treffen ist, zu dem vielleicht sinnvollerweise der Betreiber des Gewerbehofes definiert ist, zu dem aber bestenfalls ein Teil der zukünftigen Nutzer mit ihrer persönlichen und branchenbezogenen Risikosituation bekannt sind. Weiters sind hinsichtlich der Finanzierung sehr verschiedene Produkttypen gleichzeitig anzusprechen:

- Das Bauwerk verlangt in der Bauphase (Baurisiken) eine kurzfristige Baufinanzierung. Für die Nutzungsphase muß eine Langfristfinanzierung sichergestellt werden, die je nach Einschätzung bei Fristenkonformität eine Laufzeit von 20 bis 40 Jahren mit wertgesicherter Rückzahlung aufweisen sollte - was in der Praxis nur durch eine Mischung von Eigenkapital und Fremdkapital erreicht werden kann. Offen ist dabei in der Regel auch die Frage nach dem Eigentümer der Immobilie. Die einzelnen Nutzer und der Betreiber sind in der Regel nicht in der Position, als Liegenschaftseigentümer aufzutreten.
- Der Betreiber benötigt eine laufende Betriebsfinanzierung (Personal- und Sachkosten), wobei die Deckung dieser Kosten durch die noch nicht oder nur zum Teil bekannten einzelnen Gewerbehofnutzer bedient werden muß, die sich ihrerseits in der risikoreichen Gründungs- oder Aufbauphase befinden.
- Die einzelnen Nutzer des Gewerbehofes müssen ihrerseits wieder die Finanzierung ihrer betriebsnotwendigen Einrichtungen (Investitionen) und des Betriebes selbst (Personal- und Sachkosten) sicherstellen.

Um ein Gefühl für die Relation der jeweiligen Finanzierungserfordernisse zu geben, sollen ungefähre Bandbreiten im Rahmen einer Gesamtfinanzierung angegeben werden, ohne auf die Trägerschaft der verschiedenen Bereiche einzugehen.

Tabelle 4.1: "Durchschnittlicher" Gewerbehof - Finanzierungserfordernisse

	<i>Finanzierungsanteil</i>	<i>(davon Eigenkapital)</i>	<i>Fristigkeit</i>	<i>Risikoaufschlag Fremdkapital</i>
Grundstück	5% - 15%	(10% - 30%)	(unendlich)	1%
Bauinvestition	35% - 65%	(10% - 30%)	20 - 40 Jahre	1%
Betreiber	5% - 15%	(80% - 100%)	1 - 5 Jahre	2%
Betriebsinvestition	10% - 40%	(20% - 40%)	5 - 10 Jahre	1,5%
Betriebsführung*	5% - 20%	(30% - 50%)	-	2%

* Bereitstellung von Liquiditätsreserven; ihr entspricht kein realer Ressourcenverzehr

Quelle: Eigene Berechnungen

4.3 Chancen einer Kooperation von öffentlicher Hand, privatem Kapital und einem Unternehmen: Eine Milchmädchenrechnung

Aus den angegebenen Bandbreiten von Finanzierungsanteilen der Erstfinanzierung eines Gewerbehofes soll nun ein willkürlicher Durchschnittsfall bestimmt und für diesen die Liquiditätsbelastung der Nutzer des Gewerbehofes bei banküblicher Produktgestaltung ermittelt werden.

Tabelle 4.2: "Durchschnittlicher" Gewerbehof - Liquiditätsbelastung der Nutzer (in % der Gesamtfinanzierung)

	<i>Gesamtfinanzierung</i>			<i>Liquiditätsbelastung</i>		
	<i>Finanzierungsanteil</i>	<i>Eigenkapital (in % der Gesamtfinanzierung)</i>	<i>Zinssatz für Fremdkapital</i>	<i>Zinsen</i>	<i>Laufender Aufwand bzw. Abschreibungen</i>	<i>Gesamt</i>
Grundstück	10%	2%	7%	0,6%	0,0%	0,6%
Bauinvestition	50%	10%	7%	2,8%	2,0%	4,8%
Betreiber	10%	10%	(8%)	0,0%	4,0%	4,0%
Betriebsinvestition	20%	6%	7,5%	1,0%	2,1%	3,1%
Betriebsführung*	10%	4%	8%	0,5%	-	0,5%
Gesamt	100%	32%	-	4,9%	8,1%	13,0%

* Bereitstellung von Liquiditätsreserven; ihr entspricht kein realer Ressourcenverzehr

Quelle: Eigene Berechnungen

Die Zusammenstellung der Liquiditätsbelastung für das erste Nutzungsjahr zeigt einen Liquiditätsbedarf ohne Betreiberfunktion von ca. 9% auf. Mit voller Abgeltung der Betreiberkosten wächst dieser Betrag auf ca. 13%. Diese Liquiditätsbelastungen sind keinesfalls in der Phase der Standort- oder sogar Unternehmensgründung für den einzelnen Betrieb des Gewerbehofes leistbar. Es zeigt sich bei dieser willkürlich gewählten Struktur, daß neben der Betreiberfrage insbesondere die Grundstücks- und Bauinvestition den größten Liquiditätsbedarf aufweist (5,4 %; dies entspricht 9% dieser Teilinvestition). Sollte der "klassische Geldgeber" für Bauinvestitionen (eine Leasinggesellschaft) diese nur über einen Zeitraum von 20 Jahren finanzieren, steigt die Liquiditätsbelastung weiter. Angesichts dieser Ausgangslage ist über die Frage der öffentlichen Unterstützung von Gewerbehofinvestitionen nachzudenken.

Als adäquates Kapital für bauliche Investitionen stehen sowohl in Österreich als auch international Kapitalien institutioneller Anleger (Versicherungen, Immobilienaktiengesellschaften, Pensionskassen usw.) zur Verfügung. Diese Institutionen ersetzen den Tilgungsanspruch der klassischen Finanzierung durch einen Wertentwicklungsanspruch. Sie haben jedoch von ihren Veranlagungsvorschriften - gesetzliche bzw. eigene Richtlinien - her hohe Sicherheitsmaßstäbe anzulegen. Dies bedeutet, daß wirtschaftliche Risiken aus dem Betrieb eines Gewerbehofes sicher nicht - auch nicht als bloßer Vermieter - ohne weitere Garantien übernommen werden. Bei der Art der Investition (Gebäude mit - bei laufender Erhaltung und Verbesserung - langer Lebensdauer) würde jedoch die Renditeerwartung bei einem sonst üblichen Vermietungsrisiko bei nur etwa 6% bis 7% liegen. Bei teilweiser Übernahme des Vermietungsrisikos und des bei solchen Immobilien oft auf die Nutzer überwälzten Erhaltungs- und Verbesserungsrisikos durch einen Subventionsgeber können diese Werte je nach Risikoverteilung noch um 0,5% sinken. In der Folgerechnung wird daher ein Wert nach Risiko von 6% unterstellt, wobei Gewinnchancen bei sehr gutem Erfolg - umsatz- oder gewinnabhängige Mietkomponenten - im Rahmen eines weiteren Prozentpunktes bestehen sollten.

Als weiteres Förderungselement ist die Kostensenkung für den Betreiber anzudenken. Denn gerade hier wird eine Bank einen (von den potentiellen Gewerbehofnutzern vorerst kaum zu leistenden) Eigenkapitalanteil von 100% fordern. Damit wird das Schaffen von Trägerinstitutionen wichtig, bei denen eine Unterstützung durch die öffentliche Hand Bonität und Sicherheit signalisiert. Hier wird hypothetisch eine Senkung der Betreiberkosten durch öffentliche Stützung auf 2% (50% des ursprünglich angenommenen Wertes) unterstellt. Durch diese Förderkonzeption sinkt die Liquiditätsbelastung in Summe auf ca. 7,2% ohne bzw. 9,2% mit Abgeltung der Betreiberkosten.

Eine Randbemerkung zu der im Vergleich zum üblichen Zinsniveau niedrigeren Renditeerwartung einer Immobilienaktiengesellschaft: Noch 1992 wurden am Geldmarkt (nominelle) Zinsen von ca. 10% erwartet - dieses Geld mußte theoretisch auch jemand verdient haben. Die Inflation betrug damals ca. 1,5%; das Wirtschaftswachstum lag bei ca. 2%. 3,5% wurden also tatsächlich "verdient"; die restlichen 6,5% an Zinserwartung sind eigentlich nur psychologisch (durch Gewöhnung des Kapitals an hohe Renditen) erklärbar. Die Gewinnerwartungen gehen nur langsam und mühsam herunter, um für die Wirtschaft passendes Kapital bereitzustellen. Immobiliengesellschaften und Versicherungen erwarten heute Anfangsrenditen von ca. 5% bei risikoarmen, 6 - 6,5% bei stärker mit Risiken behafteten Investitionen. Aus meiner Sicht ist

auch das bei der heutigen Wirtschaftslage überzogen, aber es ist wesentlich weniger (um bis zu einem Drittel), als eine Bank erwartet.

Tabelle 4.3: "Durchschnittlicher" Gewerbehof - Liquiditätsbelastung der Nutzer nach öffentlicher Förderung (in % der Gesamtfinanzierung)

Grundstück	0,6%
Bauinvestition	3,0%
Betreiber	2,0%
Betriebinvestition	3,1%
Betriebsführung	0,5%
Gesamt	9,2%

Quelle: Eigene Berechnungen

4.4 Umwegrentabilität

Eine wesentliche Überlegung bei der Errichtung von Gewerbehöfen ist der Zusammenhang zwischen öffentlichem Subventionsaufwand und öffentlichem Nutzen über erhöhte Steuereinnahmen bzw. - in diesem Falle noch wichtiger - über geringere Aufwendungen (z.B. Arbeitslosenversicherung). Zunächst wird angenommen, daß ein Prozentpunkt der 6%-igen Gewerbehofrendite aus Erhaltungsbeiträgen stammt und auch in die Erhaltung reinvestiert werden soll. Der Subventionsaufwand kann damit im Sinne der vorstehenden Milchmädchenrechnung mit 3,5% pro Jahr, bestehend aus

- **Garantiekosten Miete:** 1% (jeder fünfte Betrieb fällt aus, d.h. 20% Leerstehung);
- **Garantiekosten Gebäudeerhaltung:** 0,5% (jeder zweite Betrieb fällt aus bzw. kann keine Erhaltungsbeiträge leisten);
- **Betreiberkosten:** 2% (Differenz zwischen den Vollkosten von 4% und den verechneten Kosten von 2%)

abgeschätzt werden. Innerhalb von 10 Jahren entstünde also ein Subventionsbedarf in Höhe von 35% der ursprünglichen Gesamtfinanzierung.

Inwieweit werden nun durch den Eingriff der öffentlichen Hand Investitionen und damit Betriebsgründungen vorgenommen, die sonst unterlassen würden? Als Schätzung wird angenommen, daß 70% der Investitionen jedenfalls stattgefunden hätten - für diese Investitionen ergeben sich Mitnahmeeffekte zu Lasten der öffentlichen Hand. Die übrigen 30% werden als durch die Subvention ausgelöst behandelt. Geht man (um im Sinne der Milchmädchenrechnung fortzusetzen) von einer Investition je Arbeitsplatz von 1 Mio. S aus, so entstehen ca. 350.000 S Aufwand über 10 Jahre und hochgerechnet mit den Mitnahmeeffekten ca. 1,15 Mio. S Subventionsaufwand je zusätzlichem Arbeitsplatz.

Wenn man nun von den positiven Effekten wie erhöhter Umsatzsteuerertrag, Lohn- und Einkommensteuer, Sozialversicherungsbeiträge usw. nur den Bereich entfallenes Arbeitslosengeld abschätzt, so ergibt sich bei einem angenommenen Jahresaufwand von 150.000 S und gleicher Abzinsung wie oben eine 10-Jahres-Einsparung von 1,25 Mio. S, also nur aus dieser einen Komponente ein Nettogewinn. Entscheidend ist also nicht die Frage, ob man diese Förderung einführt, sondern vielmehr wie man sie einführt, um einerseits technologische Effekte zu erzeugen, die sich durch geeigneten Branchenmix usw. ergeben und um andererseits die Nachhaltigkeit der getroffenen Maßnahmen sicherzustellen.

4.5 Gibt es genügend Investitionskapital in Österreich?

Als kleine Nebenbetrachtung soll überprüft werden, ob in Österreich bei dem aktuellen Spar- und Investitionsverhalten überhaupt Spielraum für weitere Investitionstätigkeit seitens des Kapitalmarktes besteht. Stellt man zu dieser Frage die Finanzströme der Investitionsfinanzierung gegenüber, so zeigt sich am Beispiel der Jahre 1990 bis 1992 folgendes Bild:

Tabelle 4.4: Herkunft und Verwendung der Investitionsmittel sowie Kapitalüberschuß in Österreich 1990 - 1992 (in Mrd. S)

	1990	1991	1992
Mittelverwendung			
Private Investitionen	385	420	441
Öffentliche Investitionen	57	63	67
Gesamt	442	483	508
Mittelherkunft			
Cash flow Private	268	285	298
Abschreibungen für Sachanlagen Staat	13	14	14
Sparen Staat	33	29	42
(Herkunft aus Eigenfinanzierung)	(314)	(328)	(354)
Herkunft aus Geldvermögensbildung	128	155	154
Gesamt	442	483	508
Geldvermögensbildung gesamt	209	229	214
Jährlicher Kapitalüberschuß	81	74	60

Quellen: ÖSTAT, Mitteilungen der ÖNB

Unter Einbezug der vorläufigen Zahlen für die Folgejahre kann festgestellt werden, daß die Investitionsfinanzierung am österreichischen Kapitalmarkt noch weiteren Platz findet und daher von dieser Seite keine Beschränkungen oder Abhängigkeiten von anderen Kapitalmärkten

bestünden. Im übrigen: Würde eine negative Kapitalbilanz entstehen, wäre es umso mehr im Interesse Österreichs, durch geeignete Maßnahmen ausländisches Kapital zur Investitionstätigkeit am österreichischen Kapitalmarkt zu bewegen.

4.6 Produkte für ein Zusammenwirken öffentlicher und privater Finanzierung

Abschließend sollen stichwortartig Ansatzpunkte für die Art der öffentlichen Förderung gegeben werden. Grundsätzlich ist davon auszugehen, daß die Kapitalbereitstellung durch die öffentliche Hand im Sinne eines Risikoversicherungsvertrages nur bei privater Kapitalknappheit oder bei generationsübergreifenden Investitionsvorhaben ihren Schwerpunkt finden sollte. In anderen Fällen wie dem vorliegenden Bereich der Standort- und Gewerbeförderung sollten Lenkungsmaßnahmen für privates Kapital im Vordergrund stehen. Weiters Thema ist die Schaffung von know-how in Bereichen wo die Privatinitiative nicht genügend Risikobereitschaft zeigt. In diesem Zusammenhang ist das Ingangsetzen von Betreibergruppen für Gewerbehöfe zu sehen, wobei die Organisationsform sicher privatwirtschaftlich anzulegen ist.

Eine wesentliche Aufgabe der Bankenseite muß jedoch bei der Kapitallenkung liegen. Hier ist einerseits der Risikoaspekt und andererseits der Fristigkeitsaspekt hervorzuheben.

- Hinsichtlich des Risikos sind öffentliche Garantien anzustreben, die je nach Gestaltung des Verhältnisses zwischen Risikotragung und Gewinnchancen zwischen öffentlichem Haftungsträger und privatem Kapitalgeber aufzuteilen sind.
- Bezüglich der Beschaffung von Kapital mit der gewünschten Fristigkeit (Aktien oder sonstiges Eigenkapital mit ewiger Laufzeit bzw. Fremdkapital mit Laufzeiten zwischen 10 und 30 Jahren) sind Fragen der Abgeltung der langen Kapitalbindung durch den privaten Kapitalgeber zu diskutieren. Ziel muß es sein, die Kosten des Kapitals für den Investor auch bei langen Laufzeiten in Höhe des Kapitalmarktes für 10-jährige Anleihen zu halten. Dies ist derzeit die maximale Fristigkeit, bei der über eine entsprechende Liquidität bzw. von funktionierenden Märkten gesprochen werden kann. Aufschläge für längere Bindungszeiten weichen mitunter beträchtlich nach oben ab, da es zu wenige interessierte Anbieter gibt. Eine öffentliche Förderung sollte bei diesen längeren Laufzeiten über Subventionen also eine für den Privaten - und hier sind vor allem die privaten Haushalte gemeint - interessante Renditeerhöhung eröffnen. Derartige Subventionen müssen nicht sehr umfangreich sein: Der Aufschlag für eine Laufzeiterweiterung von 10 auf 20 Jahre liegt in anderen Kapitalmärkten bei 5 bis 10 Basispunkten; im Fall einer Gewerbehöfinvestition wäre dies höchstens ein halber Prozentpunkt Renditeerhöhung durch Förderung.

Aus der skizzierten Arbeitsteilung in Eingriff in den Kapitalmarkt einerseits und Haftungsübernahme andererseits ergibt sich automatisch eine Aufgabenteilung zwischen den verschiedenen Gebietskörperschaften. In der Regel wird die Haftungsfrage im Nahbereich des Bedarfes - also bei Gemeinden und Ländern - und die Kapitalmarktsteuerung für den Gesamtstaat beim Bund liegen.

5 *Bernhard Ölz* Nachhaltige, regionale Projektentwicklung für Gewerbe- und Wirtschaftsparks

5.1 Einleitung und Problemstellung

Die PRISMA Zentrum für Immobilien- und Regionalentwicklung Gesellschaft mbH kann auf eine langjährige Erfahrung im Bereich der Projekt- und Regionalentwicklung mit Schwerpunkt Gewerbe- und Wirtschaftsparks sowie Konzeption und Umsetzung von Betriebsansiedlungsgebieten zurückblicken. In diesem Zusammenhang anzuführen ist die Entwicklung des einzig privatwirtschaftlich finanzierten technologieorientierten Wirtschaftsparks, dem Vorarlberger Wirtschaftspark in Götzis, mit bereits über 100 angesiedelten Unternehmen. Die Erfahrungen mit der Umsetzung des Vorarlberger Wirtschaftsparks sowie der Entwicklung, Errichtung und dem Management anderer Standorte zeigen die Bedeutung einer starken örtlichen und regionalen Einbindung der einzelnen Zentren zur langfristigen nachhaltigen Absicherung des Erfolges.

Auch wenn die Siedlungs- und Wirtschaftsstruktur der Stadt Wien nicht direkt vergleichbar ist mit anderen Regionen, wie beispielsweise des Vorarlberger Rheintals, so kann trotzdem ein Großteil der für derartige Projektentwicklung entscheidenden Grundsätze übernommen und, auf die spezielle städtische Situation adaptiert, auch umgesetzt werden.

Wirtschafts- und Gewerbe-parks stellen bei Beachtung wichtiger und nachfolgend beschriebener Rahmenbedingungen ein wirksames und geeignetes Mittel zur Förderung von Betriebsneugründungen, Erleichterung von Betriebsexpansionen sowie zur Standortsicherung von Betrieben aus dem sekundären Sektor dar. Wie erfolgreiche Beispiele aus der Praxis zeigen, kann durch eine gezielte und auf die jeweilige Struktur abgestimmte Konzeption eine bedeutende Impulswirkung hinsichtlich Innovation, Strukturverbesserung, Unternehmensgründungen und Schaffung neuer zukunftsträchtiger Arbeitsplätze erreicht werden. Die Zusammensetzung eines klar definierten Branchenmixes, das Nebeneinander von Unternehmensgründern sowie etablierten Unternehmen, die Zurverfügungstellung von Infrastruktur und die Plattformfunktion stellen bedeutende Eckpfeiler und Erfolgsfaktoren von Wirtschafts- und Gewerbe-parkprojekten dar.

Bevor auf die Fragen des wirtschaftlichen Risikos von Gewerbe- und Wirtschaftsparkprojekten sowie die Zusammenarbeit mit den Unternehmen in der Anfangsphase von Projekten eingegangen wird, sollen die wichtigsten Grundsätze einer **nachhaltigen regionalen Projektentwicklung** dargestellt werden.

5.2 Grundsätze nachhaltiger, regionaler Projektentwicklung

Kriterien der nachhaltigen, regionalen Projektentwicklung sind:

- Nachhaltige, regionale Projektentwicklung muß als Teil des gesamten regionalwirtschaftlichen Systems gesehen und herausgegriffen werden;

- Nachhaltige, regionale Projektentwicklung ist die bewußte (Planungsmethodik; Projektmanagement), auf regionale Rahmenbedingungen aufbauende und möglichst umwelt- und raumverträgliche Entwicklung, Errichtung und Betriebsführung eines Wirtschafts- und Gewerbeparks;
- Nachhaltige, regionale Projekte erfordern Marktanalysen und die Umsetzung regional verankerter Finanzierungs- und Marketingmodelle.

5.2.1 Planungsmethodik und Projektmanagement

Planungstheorien beinhalten systematisches Wissen über Planung und sind, wie alle Theorien, Teil einer methodischen und systematischen Erkenntnissuche.

Gerade bei großen Wirtschafts- und Gewerbeparkprojekten ist es von unbedingter Voraussetzung, eine auf das Projekt abgestimmte Planungsmethodik anzuwenden. Die Planungsmethodik liefert dem Projektentwickler Anweisungen, die Handlungsschritte in einer bestimmten Reihenfolge mit bestimmten Inhalten liefern. Aus der Fülle derzeit vorhandener formaler Strukturdarstellungen von Planungsprozessen wird im Zusammenhang mit regionaler, nachhaltiger Projektentwicklung auf lineare Planungsabläufe, rückgekoppelte Planungsabläufe sowie das klassische Zweck-Mittel-Schema verwiesen.

Als Grundprobleme aller Planungsprozesse und des laufenden Projektmanagements können genannt werden:

- Das Informationsproblem (Sachinformation, Methodenkenntnisse, Informationsquellen);
- Das Entscheidungsproblem (Entscheidungsträger, Handlungsalternativen, Wertsystem);
- Das Bewertungsproblem (selektive Wahrnehmung, unterschiedliche Sachkenntnis- und Interessenslage, Auswahl der zu bewertenden Objekte und ihre Gewichtung, Auswahl der Bewertungskriterien und Methoden);
- Das Organisationsproblem (interne Organisation, gesellschaftliches Umfeld);
- Das Zeitproblem (Zeitstruktur und Zeithorizonte).

Spezielle, in der Praxis erprobte Projektmanagementmethoden liefern wichtige Instrumente für eine qualitative, leistungskonforme und zeitgerechte Abwicklung.

5.2.2 Regionalwirtschaft

Hinsichtlich der regionalwirtschaftlichen Integration der Projekte wird von einer Berücksichtigung und Einbindung sowie Zielkoordination folgender regionaler Rahmenbedingungen ausgegangen:

- **Wohnen und Siedlungswesen (Siedlungsstruktur):** Flächenbedarf, Infrastruktur, Wohnfolgeeinrichtungen, Wohnumfeld, übergeordnete Funktionsräume;

- **Arbeit und Wirtschaft:** Primärer Sektor: Land- und Forstwirtschaft, Fischerei; Sekundärer Sektor: Industrie und Gewerbe, Bauwesen, Energiewirtschaft und Bergbau; Tertiärer Sektor: Handel und Dienstleistungen;
- **Soziale Infrastruktur:** Einrichtungen des Bildungs-, Kultur-, Gesundheits- und Wohlfahrtswesens, Justiz- und Sicherheitsdienste, allgemeine Verwaltung;
- **Technische Ver- und Entsorgung:** Wasserversorgung, Abwasserbeseitigung und -reinigung, Abfallbeseitigung und -wirtschaft, Energieversorgung;
- **Verkehrsinfrastruktur und Telekommunikation:** Verkehrswege und -mittel, Datennetze, Richtfunkstrecken, Telekommunikationsdienstleistungen (Internet, etc.).

5.2.3 Umwelt- und Raumverträglichkeit

Die Optimierung im Bereich der Umwelt- und Raumverträglichkeit ist durch die Berücksichtigung folgender Bereiche gegeben:

- **Bodenverbrauch** (Maß der baulichen Nutzung, Revitalisierung von Altsubstanz);
- **Landschafts- und Naturschutz, Ortsbild;**
- **Energiesysteme, Ver- und Entsorgungssysteme;**
- **Baustoffauswahl und modulare Systeme** (Wiederverwertbarkeit, ausreichende Ressourcen, erneuerbare Rohstoffe);
- **Verkehrsbewirtschaftung und -anbindung** (ÖPNV, Bahn, LKW, PKW, etc.);
- **Intelligente Logistiksysteme;**
- **Arbeitsplatzqualität** (Luft, Schall, Schadstoffe).

5.2.4 Bedarfsanalysen und deren Aussagekraft

Im Zusammenhang mit der oben genauer definierten regionalen nachhaltigen Projektentwicklung ist selbstverständlich auch die Frage der Vermarktungsmöglichkeit von großer Bedeutung. Es muß eine Einschätzung des Auslastungsgrades nach Fertigstellung und der langfristigen Akzeptanz des Projektes vorgenommen werden. Gerade bei dem derzeit vorhandenen Überangebot wird die Durchführung einer zumindest groben Marktanalyse (Angebots- und Bedarfsanalyse) empfohlen.

Hinsichtlich der Erfassung des vorhandenen **Angebots** an Konkurrenzflächen stehen dem Projektentwickler die gängigen Methoden zur Verfügung:

- Informationen von Maklerbüros;
- Erfassung von Insertionen und PR-Beiträgen;
- Informationen von Betriebsansiedlungsgesellschaften;
- Direktrecherchen.

Die Durchführung von **Bedarfsanalysen** gestaltet sich zum einen vielfach komplexer und muß bei der Einschätzung der Aussagekraft für die Projektentwicklung sehr kritisch betrachtet werden. Die diesbezüglich zur Verfügung stehenden Recherchemethoden sind aufwendig und können letztendlich nur einen Bruchteil des vorhandenen Bedarfs erfassen. Mögliche Erfassungsmethoden sind:

- Erfassung der durchgeführten Insertionen;
- Erfassung der Unternehmensgründungsanzahl über die zuständigen Stellen bei der Wirtschaftskammer und der Landesregierung;
- Erfassung geplanter Betriebserweiterungen durch Umfragen;
- Informationen aus Maklerkreisen.

Derartig durchgeführte Bedarfsanalysen geben sicher die Stimmung der Marktlage wieder, können aber in keinem Fall als einzige Grundlage für die Einschätzung der Projektchancen herangezogen werden. Nachhaltige, regionale Wirtschaftsparkprojekte zielen nämlich nicht nur auf die reine Bedarfsbefriedigung ab, sie übernehmen eine wichtige zusätzliche Impulsfunktion innerhalb des gesamten regionalwirtschaftlichen Systems. Dadurch wird an geeigneten Standorten nicht nur ein latenter und schwer meßbarer Bedarf bei den betroffenen Zielgruppen geweckt, sondern werden auch als wichtiger Zusatzeffekt Unternehmensgründungen und überdurchschnittliche Betriebsentwicklungen initiiert.

Zusammenfassend läßt sich demnach festhalten, daß Bedarfsanalysen in der klassischen Form derzeit nur eine sehr begrenzte Aussagekraft für den Projektentwickler bieten. Dadurch entsteht die Notwendigkeit, die Analyse regionaler wirtschaftlicher Faktoren und Rahmenbedingungen als Chance für innovative und nutzergerechte (effiziente) Projektentwicklung heranzuziehen.

5.2.5 Regionale Finanzierungs- und Marketingmodelle

Die erfolgreiche Umsetzung von Wirtschaftsparkkonzepten erfordert nach den Erkenntnissen und Erfahrungen der PRISMA Zentrum für Immobilien- und Regionalentwicklung GesmbH auch die konkrete regionale Verankerung des Projektes im Bereich der Finanzierung und des Marketings. Nur durch Berücksichtigung dieser zwei bedeutenden Bereiche ist eine langfristige Integration des Projektes gesichert.

• Regionale Finanzierungsmodelle

Neben den klassischen Finanzierungsformen stellt sich die Frage, ob Immobilienprojekte auch bei der Finanzierung in der regionalen Verankerung gestärkt werden können. Hintergrund dieser Frage ist:

- Schaffung eines zusätzlichen Marketinginstrumentes mit informeller Breitenwirkung;
- Generierung eines starken Identifikationseffektes im Bereich der regionalen Wirtschaft und der Bevölkerung;

- Absicherung des verantwortlichen Umgangs der Investoren mit der Betriebsgesellschaft (Management).

Ansatzpunkte für derartige individuelle Finanzierungsmodelle sind:

- Einbeziehung lokal ansässiger Investoren, die sich gemeinsam zu einer Investorengesellschaft zusammenschließen (private und institutionelle Anleger);
- Gemeinsame Organisation des Betriebsmanagements durch die Investoren und die finanzierenden Institute;
- Finanzielle Einbindung der betroffenen Gemeinden, Länder und des Bundes (Standard- und Sonderförderungsprogramme; große regionale Unterschiede; ITF, ERP-Fonds, Länderprogramme und kommunale Wirtschaftsförderungen);
- Idealfall eines regionalen Finanzierungsmodells: Die Mieter treten als Investoren der Gesamtimmobilie auf (Bsp.: < 10% GmbH-Beteiligungen; „flexibles Eigentum“).

Zusammenfassend zum Thema regionale Finanzierungsmodelle läßt sich festhalten, daß die unterschiedlichen Möglichkeiten der Durchführung regional verankerter Finanzierungsmodelle gerade bei der derzeitig angespannten österreichischen Marktlage im Immobilienbereich zusätzliche Ansatzpunkte für eine erfolgreiche Vermarktung bieten.

• Regionale Marketingmodelle

Marketingmodelle müssen als Teil des Gesamtkonzeptes von Projektentwicklungen verstanden werden und verstehen sich als Grundlage für die im Marketingmix umzusetzenden Maßnahmen, die vielfach ineinander übergreifend und vor allem durch ein aktives Betreiben ihre Wirkung zeigen. Letztendlich entscheidet bei Wirtschaftsparkprojekten die erfolgreiche operative Umsetzung der Marketingplanung über den Gesamterfolg des Projektes. Besonders zu betonen ist in diesem Zusammenhang der hohe Stellenwert der im Marketing handelnden Personen und deren Qualifikationsniveau sowie das Verständnis für das Marktverhalten in den einzelnen Kundensegmenten und der Regionalspezifika. Die Festlegung des Marketingmixes kann und soll nur im Zusammenhang mit der Entwicklung des Finanzierungsmodells vor sich gehen.

Grundlage effizienter regionaler Marketingmodelle ist die Erfassung der Ausgangssituation:

- Analyse der regionalwirtschaftlichen Rahmenbedingungen;
- Marktanalyse (Angebot und Bedarf);
- Standortanalyse (Widmung, Erreichbarkeit, Infrastruktur, bauliche Voraussetzungen).

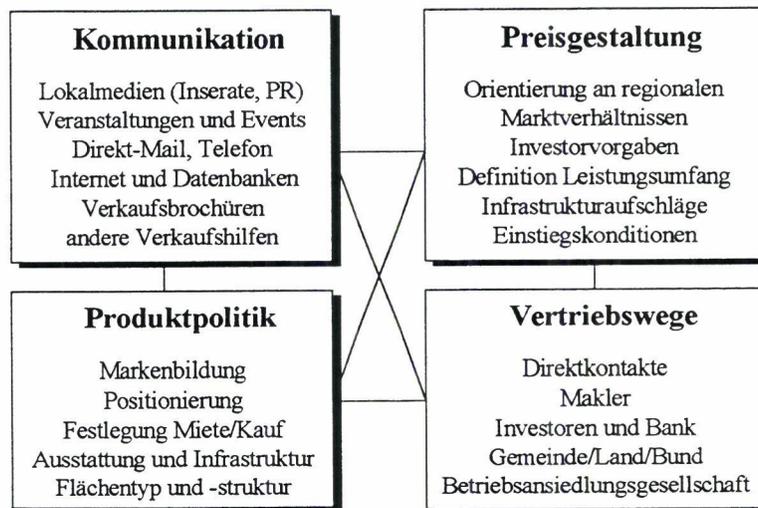
Aufbauend auf dieser Analysephase können dann folgende regionalspezifisch unterschiedliche Faktoren in die Marketingkonzeption einfließen:

- Schwerpunktsetzungen auf Grund von Clusteranalysen (vorhandene Verflechtungen und Lücken);
- Gewünschte Impulse im Rahmen vorhandener politischer Programme

- Betriebsentwicklungs-, Ansiedlungs- und Unternehmensgründungsprogramme des Bundes, der Länder und Gemeinden;
- Einbeziehung von öffentlichen und privaten Einrichtungen im Bereich der Aus- und Weiterbildung;
- Einbeziehung kommunaler Infrastrukturen (Veranstaltungssäle, Schulen, Kindergärten);
- Umsetzung regional bedeutsamer Pilotprojekte im Schwerpunktbereich (Energiekonzepte, Ökologiekonzepte, Multi-Media, Telekommunikation, etc.).

Zusammenfassend zum Thema der regionalen Marketingmodelle soll die nachfolgende Abbildung die Komplexität der Zusammenhänge im Marketingmix verdeutlichen.

Abbildung 5.1: Marketingmix in Gewerbe- und Wirtschaftsparks



Quelle: Eigener Entwurf

5.3 Begriffe

Um dem Begriff Gewerbe- und Wirtschaftspark näher zu kommen, wird auf die Definition der Impulszentren gemäß Bundesministerium für öffentliche Wirtschaft und Verkehr im Programm „Regionale Infrastrukturförderung - RIF“ zurückgegriffen:

- **Gründerzentrum:** Ein Gründerzentrum ist eine Standortgemeinschaft von neugegründeten Unternehmen aus dem Produktions- und Dienstleistungssektor, deren Wachstums- und Überlebenschancen in der Startphase durch die Bereitstellung von entsprechenden Infrastrukturen und Serviceleistungen durch die Trägergesellschaft verbessert werden sollen. Die Verweildauer der Mieterunternehmer in einem Gründerzentrum soll auf etwa fünf Jahre beschränkt sein.
- **Technologietransferzentrum:** Als eines der wichtigsten Dienstleistungsangebote eines Impulszentrums gilt der Technologie- und Informationstransfer.

- **Innovationszentrum:** Ein Innovationszentrum ist eine Standortgemeinschaft von vorwiegend jungen Betrieben, die auf technologisch hohem Niveau produzieren, neue Produkte und/oder neue Verfahren entwickeln und vermarkten. Das Innovationszentrum soll auch Vernetzungsfunktionen übernehmen.
- **Technologiepark/Forschungspark:** Ein Technologiepark ist eine parkähnliche Anlage größeren Umfangs, in der Unternehmen des Produktions- und Dienstleistungssektors aus zukunftssträchtigen, sich besonders dynamisch entwickelnden Branchen günstige Standortvoraussetzungen finden. Der Technologiepark wird von einer Trägergesellschaft errichtet und verwaltet.
- **Industriepark/Wirtschaftspark (auch Gewerbeparks):** Darunter wird eine Standortgemeinschaft von Gewerbe- und/oder Industriebetrieben verstanden, die sich durch ein ganzheitliches Planungs- und Realisierungskonzept, durch das Vorhandensein einer Trägerorganisation als zentrale Anlauf- und Koordinationsstelle und durch interne Infrastruktureinrichtungen auszeichnet. Darüber hinaus werden in derartigen Wirtschaftsparks in der Regel private oder öffentliche produktionsorientierte Dienstleistungen angeboten.
- **Grenznahe bzw. grenzüberschreitende Impulszentren:** Zielsetzung und Funktion eines „Impulszentrums mit grenzüberschreitendem Charakter“ ist es, in Ergänzung zu einem Industrie- und Wirtschaftspark beiderseits der Grenze grenzüberschreitende Netzwerke für Informations- und Technologietransfers aufzubauen und neue Kooperationsmöglichkeiten zu entwickeln.

5.4 Wirtschaftliches Risiko von Gewerbe- und Wirtschaftsparks

Unabhängig vom speziellen Finanzierungsmodell ist bei Gewerbe- und Wirtschaftsparkprojekten in der Regel folgende Rollenverteilung in der Projektorganisation vorzufinden:

- **Projektentwickler:** Standortauswahl, Projektidee, Gesamtkonzeption, Investorensuche (Finanzierungsmodell), Projektumsetzung inkl. Vermarktung, Organisation der Nachbetreuung;
- **Investoren (privat/öffentlich):** In der Regel reine Kapitalveranlagung mit klarer Renditeerwartung, hohe Anforderung hinsichtlich nachhaltiger Auslastung, bedingtes Interesse an inhaltlicher Konzeption;
- **Management:** Laufende Weiterentwicklung, Marketing und Akquisition, Firmenbetreuung (coaching), Informationsdrehscheibe, Haus- und Mietverwaltung, Zusatzdienstleistungen etc..

Die Frage des wirtschaftlichen Risikos wird in der Praxis frühzeitig vom Projektentwickler abzuschätzen und mit den betroffenen Investoren abzustimmen sein, professionelle Immobilieninvestoren fordern dabei grundsätzlich zumindest mittelfristige Auslastungsgarantien vom Projektentwickler sowie in Folge vom Betriebsmanagement.

Wie kann nun das wirtschaftliche Risiko für alle Beteiligten entsprechend abgedeckt werden? Spezielle Maßnahmen zur Eingrenzung des wirtschaftlichen Risikos im Zusammenhang mit der

Errichtung und dem Betrieb von Wirtschafts- und Gewerbeparkprojekten sind neben der grundsätzlichen Berücksichtigung sämtlicher Kriterien für die nachhaltige regionale Projektentwicklung:

- (1) Definition einer Mindestauslastung aus den Zielgruppen für die Inangriffnahme des Projektes (mindestens 40 bis 60%)
- (2) Ausarbeitung unterschiedlicher Szenarien im Finanzierungsmodell (worst case etc.) und Berücksichtigung von Leerstandsdaten (5 bis 15%), Betriebskostenabgängen, Bewirtschaftungskosten (Mietverwaltung (3%), Betriebsmanagement (5 bis 10%), andere laufende Kosten (Akquisition, Rechtsbetreuung etc.);
- (3) Durchführung von auf die Zielgruppen abgestimmten Marktrecherchen sowie Entwurf eines langfristigen Marketingkonzeptes;
- (4) Einbindung der verantwortlichen politischen Entscheidungsträger;
- (5) Einbindung betroffener für die Zielgruppen wichtiger Institutionen im Bereich der Informationsgewinnung, Managementbetreuung, Technologietransfer etc.;
- (6) Definition eines ausgewogenen Branchenmixes mit Kernbereich (Schwerpunkt), Einbindung von Unternehmensgründern in ein etabliertes Umfeld;
- (7) Ausarbeitung und Umsetzung eines Infrastrukturkonzeptes mit Nutzentransparenz und Erkennbarkeit der Synergieeffekte (Telekommunikationsinfrastruktur, Seminarraum, weitere Infrastruktur etc.);
- (8) Installation eines für die Weiterentwicklung des Projektes verantwortlichen Betriebsmanagements, das die notwendige Plattformfunktion für die betroffenen Unternehmen garantiert.

5.5 Zusammenarbeit mit den Unternehmen in der Anfangsphase

Nach der Festlegung des Gesamtkonzeptes, Vorbereitung sämtlicher für die Bauausführung notwendigen rechtlichen, wirtschaftlichen und bautechnischen Maßnahmen sowie der Umsetzung der im Marketingmix vorgesehenen Aktionen ergeben sich wichtige für die Projektverwirklichung entscheidende Kontakte zu potentiellen künftig angesiedelten Unternehmen und Institutionen. Diese für den Projekterfolg und die Erreichung einer Mindestauslastung ganz entscheidende Phase der Projektentwicklung sollte geprägt sein von einem aktiven Engagement und der Berücksichtigung der speziellen und individuellen Wünsche der einzelnen Interessenten. Die Wahrung der vollen Selbständigkeit bei gleichzeitiger Nutzung von Synergiepotentialen und gemeinsamer Infrastruktur steht im Vordergrund.

Für die Phase der Betriebsansiedelung sind folgende Kriterien anzuführen:

- (1) Schaffung eines unternehmerischen Klimas, eingebettet in eine Reihe von Partnerunternehmen und unterstützende Mitwirkung des Betriebsmanagements;
- (2) Möglichkeit der Schaffung von maßgeschneiderten Lösungen für die Büro-, Produktions-, Werkstatt- und Lagerflächen;

- (3) Betreuung des Interessenten in sämtlichen rechtlichen und finanztechnischen Fragen;
- (4) Unterstützung im Bereich der Kooperationsanbahnung, des Technologietransfers, der Suche nach qualifizierten Arbeitskräften etc.;
- (5) Organisation und Durchführung von Einstiegsbedingungen, speziell für Unternehmensgründer und Unternehmen mit starkem Expansionspotential (Mietfreizeiten etc.);
- (6) Übernahme einer vertrauensvollen Koordinationsfunktion durch einen Ansprechpartner in allen relevanten Fragen der Betriebsansiedelung (coaching).

5.6 Zusammenfassung

Wirtschafts- und Gewerbeparks stellen gerade im innerstädtischen Bereich ein wichtiges Instrument der Strukturbelebung im Bereich des Themas „**Arbeiten - Wohnen - Leben - Weiterbildung**“ dar. Voraussetzung für einen tatsächlichen Erfolg derartiger Projekte ist allerdings die detaillierte Ausarbeitung eines Gesamtkonzeptes mit Berücksichtigung regionalwirtschaftlicher und struktureller Rahmenbedingungen und Potential erforderlich. Der Unternehmensstandort Wirtschaftspark gewinnt weniger durch die „reine Gewerbefläche“ an Bedeutung, sondern vielmehr durch ein mit der Immobilie zusammenhängendes hochwertiges Gesamtdienstleistungs- und Infrastrukturpaket.

6 *Gerhard Kleindienst* Nutzungsmischung im dichtbebauten Gebiet - Das Beispiel Wohnpark Sandleiten

6.1 Einleitung

Das dichtbebaute Wiener Stadtgebiet ist noch heute durch eine sehr starke Mischung von Wohnnutzung einerseits und Gewerbe- und teilweise auch Industriebetrieben andererseits charakterisiert. Diese Mischung hat in Wien Tradition. Wie in anderen Stadtrandbereichen auch ließ der Regulierungsplan vor 1918 im Bereich des heutigen Wohnparks Sandleiten auf den Parzellen sowohl Wohnhäuser als auch Gewerbebauten zu; zum Unterschied von der heutigen Widmung "Gemischtes Baugebiet" galten damals aber alternative Bebauungsbestimmungen für die gewählten Nutzungen.

In der ersten Hälfte dieses Jahrhunderts postulierte dann die Städteplanung eine Trennung der städtischen Funktionen, wie Wohnen, Arbeiten, Einkaufen, Erholen u.a.m - wohl auch als Reaktion auf die extrem hohen Nutzungsdichten der Gründerzeit und daraus resultierender hygienischer Mißstände. (Die psychologischen Wurzeln des Strebens nach Monofunktionalität lagen aber wohl tiefer.) Die in separaten Stadtgebieten untergebrachten Funktionen sollten durch ein leistungsfähiges Verkehrssystem (mit dem Automobil als vorherrschendem Verkehrsmittel) wieder verknüpft werden. Die städtebauliche Entwicklung im Mitteleuropa der Nachkriegszeit folgte diesem Schema; auch im Wien der 60er- und 70er-Jahre gab es starke Tendenzen zur Nutzungsentmischung, deren Ursachen aber zunehmend in den Zwängen der Bodenverwertung zu suchen sind.

Die Nachteile dieser Entwicklung werden heute zunehmend erkannt; so hat die Lärm- und Luftbelastung durch den stark angewachsenen Autoverkehr vielerorts ähnliche Ausmaße angenommen wie die frühere Belastung durch Industriebetriebe. Durch das Verschwinden zahlreicher Arbeitsplätze aus dem dichtbebauten Gebiet müssen oft längere Arbeitswege in Kauf genommen werden, und auch die Nahversorgungsfunktion vieler kleingewerblicher Betriebe ist verlorengegangen. Das in mehreren Städten Mitteleuropas verfolgte Konzept der Errichtung von Gewerbehöfen soll u.a. diesen Mißständen abhelfen.

Der 1990 in Wien errichtete Wohnpark Sandleiten verfolgte ähnliche Ziele, strebte aber eine noch kleinräumigere Nutzungsmischung an. Einige der bei diesem Projekt gewonnenen Erfahrungen können bei den in Wien zukünftig zu errichtenden Gewerbehöfen hilfreich sein.

6.2 Die Konzeption des Wohnparks Sandleiten

Die im Jahr 1925 von Architekt Franz Gessner in der Wilhelminenstraße im 16. Wiener Gemeindebezirk errichtete Fabrikanlage gehörte zu einem in Wien häufig vertretenen Typus - ehemals am Stadtrand erbaut, über Jahrzehnte gewachsen, eines Tages mitten im Wohngebiet gelegen. Nach der Absiedlung der Fa. Austria Email standen die Werksgebäude jahrelang zum großen Teil leer. Das 2,3 ha große Areal ist verkehrsmäßig gut erschlossen, das Erholungs-

gebiet Wienerwald befindet sich in unmittelbarer Nähe. Viele ehemaligen Betriebsflächen der näheren Umgebung waren schon in früheren Jahren mit Wohnhausanlagen bebaut worden.

In den 80er-Jahren wurde beschlossen, auf dem Areal nicht nur Wohnungsneubauten, sondern auch neue Arbeitsplätze in Produktionsbetrieben entstehen zu lassen (Planungsvorgabe war ein Nutzungsverhältnis Wohnen zu Arbeiten von 1 : 1). Das alte Werksportal an der Ecke Wilheminenstraße/Sandleitengasse war aus Denkmalschutzgründen zu erhalten, die restlichen Gebäude (95% des Bestandes) wurden im Frühjahr 1986 abgebrochen. Da die Stadtplanung Anrainerproteste befürchtete, beschränkte sie die Flächenausnutzung des Grundstücks auf das Maß der Ausnutzung durch die alte Fabrik. Die Widmung wurde mit "Gemischtes Baugebiet - Strukturgebiet" festgelegt.

Bei Einhaltung aller Vorgaben gelang es, trotz hoher Bebauungsdichte (Geschoßflächendichte 2,4) durch geringe Bauhöhen und kleinräumige Strukturen die städtebauliche Einordnung zu erreichen. 80% der 250 Wohnungen besitzen eine zugeordnete Freifläche. Der hohe Bebauungsgrad wurde durch zahlreiche begrünte Dachflächen abgemildert; auch nordorientierte Wohnungen konnten vermieden werden. Insgesamt beträgt die Bruttogeschoßfläche des nunmehrigen "Wohnparks Sandleiten" ca. 69.000 m², die Nutzfläche ca. 44.000 m² (davon jeweils 22.000 m² für Wohnungen und Betriebe), der umbaute Raum ca. 170.000 m³.

Die Betriebe sind in den unteren Geschossen konzentriert; dort ist auch eine hohe Deckenbelastbarkeit gegeben. In begünstigten Lagen (abseits der Verkehrsstraßen) wurden auch Erdgeschoßwohnungen errichtet, die mit Mietergärten ausgestattet wurden. Entlang der stark befahrenen Sandleitengasse weist die Anlage sieben Ebenen auf: eine Tiefgarage für die Mieter, einen Lebensmittelmarkt mit Kundengarage, einen Baumarkt samt Parkplätzen, ein Bürogeschoß, zwei Wohngeschosse und einen Dachgarten. Die Wohnungen sind teils eingeschößig, teils Maisonetten mit Dachgarten. Als Konstruktionssystem wurde für die betrieblich genutzten unteren Geschosse ein Stahlbetonskelettbau, für die Wohngeschosse ein Mauerwerksbau mit hochwärmedämmendem Mauerwerk und tragenden Querschotten verwendet. Der Skelettbau weist dabei Stützweiten von 5 Meter 60 auf; dieses Maß liegt im wirtschaftlich sinnvollen Bereich sowohl für Wohnungen als auch für Büros (5,5 - 6 Meter) und ermöglicht auch die Nutzung als Garage.

Das Hauptproblem bei der Errichtung des Wohnparks Sandleiten war die Integration der Betriebsflächen. Hier hat sich die sorgfältige Gestaltung als wichtig erwiesen; so wurde z.B. die Belüftungszentrale auf dem Dach in einen kleinen Hügel eingebettet, um die optische Belästigung durch einen allzu hohen Schornstein zu vermeiden. Auch gelang es, Betriebsflächen und Wohngeschosse getrennt zu erschließen. Da die Wohnungen nicht auf Betriebs- oder Rangierflächen schauen sollten, wurde z.B. ein Lieferhof überdeckt und mit Bäumen bepflanzt. Die Betriebsflächen selbst sind flexibel aufteilbar; um jedes Stiegenhaus herum kann sich ein eigener Betrieb ansiedeln. Zusammenlegungen und Teilungen sind auch nachträglich problemlos durchführbar. Diese Konzeption hat sich bereits in der Errichtungsphase des Wohnparks Sandleiten als sehr vorteilhaft erwiesen, da die ansiedlungswilligen Betriebe unterschiedlichste Flächenbedürfnisse aufwiesen.

Die Gesamtbaukosten des Wohnparks lagen auf Preisbasis 1990 bei ca. 440 Mio. S. Umgerechnet auf die Nutzfläche ergeben sich Preise von ca. 10.000 S/m². In diesen Summen enthalten sind auch die Garagenflächen (430 Stellplätze, davon 355 in Tiefgaragen), ein Kindertagesheim und die komplette Dachbegrünung. Dabei waren die Betriebsflächen wegen ihrer weniger aufwendigen Ausgestaltung geringfügig billiger als die Wohnflächen (8.800 gegenüber 9.600 S/m²). Die Wohnungen wurden ohne Wohnbauförderung errichtet.

6.3 Hinweise für zukünftig zu errichtende Gewerbehöfe

- Das Planen für unbekannte Betriebsnutzer stellt eine architektonisch sehr anspruchsvolle Aufgabe dar. Ursprünglich wurde für den Wohnpark Sandleiten eine Vollvermietung der Betriebsflächen noch vor Baubeginn angestrebt; die drei ins Auge gefaßten Betriebe fanden dann jedoch andere, günstigere Standorte (in einem Fall war dies ein preiswertes Konkursmassegrundstück). In der Folge mußten Anfragen von fünfzig Betrieben planerisch durchgecheckt werden; der Großteil siedelte sich aufgrund der restriktiven Emissionsvorschriften letztlich nicht im Wohnpark an.
- Nach der Fertigstellung und Besiedelung der Anlage dominieren heute Betriebe des tertiären Sektors, 350 Arbeitsplätze in 23 Betrieben sind vorhanden. Die intensive Mischung von Wohnungen und Arbeitsstätten hat sich dabei als völlig unproblematisch herausgestellt. Der Wohnpark Sandleiten geht dabei über das "klassische" Gewerbehofkonzept noch hinaus: Er ist nicht bloß ein Einzelobjekt, das Gewerbenutzungen in ein Wohngebiet einbindet, sondern überwindet auch kleinräumig - auf Baublockebene - die säuberliche Trennung von Wohnen und Arbeiten. Die positiven Erfahrungen dieses Projekts sprechen aber auch für die Integration von Gewerbe- und emissionsarmen Industriebetrieben in Wohngebiete, sofern dies auf einer etwas "gröberen" räumlichen Ebene erfolgt (etwa der Reservierung einzelner Baublöcke innerhalb eines Stadtteils für Gewerbehöfe). In jedem Fall sind die Anrainer in die Planung und Realisierung derartiger Projekte einzubinden.
- Im Gegensatz zur Vermietung der errichteten Wohnungen (diese waren kurz nach Bekanntgabe des Projekts mehrfach überbucht) war die Vermarktung der Betriebsflächen schwierig, da die Wohnbauträger hierauf nicht eingestellt waren: Anstatt mit "demütigen Bittstellern" auf Wohnungssuche sahen sie sich nun mit Unternehmern konfrontiert, die in Bezug auf die Ansiedlung ihres Betriebes auch Forderungen stellten.
- Das Unterbringen von Gewerbebetrieben in den oberen Geschossen des Wohnparks hätte zu höheren Errichtungskosten geführt (z.B. durch die dann notwendige höhere Deckenbelastbarkeit); es wurde jedoch auch von vielen ansiedlungswilligen Betriebsinhabern als problematisch angesehen. Hauptgrund hierfür dürften psychologische Hemmschwellen sein, da es sogar zahlreiche Beispiele für "mehrgeschoßige" Produktionsbetriebe gibt (etwa eine Hosenfabrik in der Ottakringer Straße im 16. Wiener Gemeindebezirk).
- Als Hauptproblem der Konzeption des Wohnparks Sandleiten hat sich erwiesen, daß marktorientierte Neubaumieten für viele kleinere Wiener Gewerbebetriebe nicht leistbar sind. Die Errichtungskosten Sandleitens lagen pro m² Nutzfläche dabei um ca. 20% niedriger als die Kosten der Münchner Gewerbehöfe (qualitativ hochwertige, teure Neubauten). Derartige Gewerbehöfe könnten in Wien derzeit wohl nur wenig Nachfrage anziehen.

7 Diskussion - Moderation: Wilfried Schönböck -

Direktor Wolfgring (Wiener Wirtschaftsförderungsfonds - WWFF): Wir als WWFF, einer Tochterorganisation der Stadt Wien, stehen nicht mehr in einer Phase, in der die Frage lautet: Wie werden Gewerbehöfe realisiert? Wir wissen bereits auch, wann eine Realisierung nicht möglich ist. Vor einigen Jahren haben wir eine Gewerbezeile in Floridsdorf errichtet und für Jungunternehmer ausgelegt, um eine Immobilie in der Hand zu haben, die rasch den auf uns zukommenden Bedarf abdecken kann. Wir haben eine flexible Gestaltung in Modulbauweise realisiert. Wir haben diese Kleinimmobilie damals auch selbst auf Basis eines Leasingvertrages finanziert und dabei die Erfahrung gemacht, wie hart Leasingverträge sein können. Wir haben also die Kosten so niedrig wie nur möglich gehalten. Auf diese Weise haben wir zwar das von uns angestrebte Niveau nicht erreicht, aber immerhin ein Niveau, das sich auf dem Markt durchgesetzt hat.

Nunmehr folgt ein Gewerbe- und Solarzentrum im 15. Bezirk; die Anlage ist bereits in Bau. Es handelt sich dabei um ein eigenes, günstig erworbenes Objekt, das wir als Gewerbehof adaptieren. Aus dem Bereich Solartechnik und alternative Energien hatten wir von Anfang an einen guten Besitz mit künftigen Mietern; die Auslastung betrug bei Projektstart 60 - 70%. Das Projekt kann mit Eigenmitteln, EU-Förderungen und einem ERP-Darlehen verwirklicht werden. Die EU-Förderung konnten wir erlangen, weil das Objekt im Urban-Gebiet liegt. Die Förderung beträgt allerdings nur 12,5 Mio. S, der Gewerbehof wäre - etwas weniger großzügig - auch ohne diese Mittel entstanden. Sonstige Förderungen der öffentlichen Hand erhalten wir nicht. Das Modell gestattet es uns, den Gewerbebetrieben Flächen zu Mietsätzen von maximal 70 S pro m² anzubieten.

Unser drittes Beispiel ist ein noch größeres Projekt in Atzgersdorf im Süden Wiens; es handelt sich um einen Neubau mit ca. 24.000 m² Nutzfläche. Nach einem Prozeß von mehr als zwei Jahren zweifeln wir nunmehr an Umsetzbarkeit dieses Projekts, weil es sich nicht rechnet. Wir erreichen mit den kalkulierten Mieten in diesem Neubauprojekt nicht ein Niveau, das dem tatsächlichen Bedarf entspricht; dieser Bedarf ist in Österreich allerdings verzerrt. Die potentiell ansiedlungswilligen Unternehmer kommen aus Mietverhältnissen, wo sie 30 S pro m² zahlen und wollen auch zukünftig nicht viel mehr zahlen. Natürlich streben wir mit all unserer Kraft danach, dieses Projekt doch noch zu realisieren. Aber daraus folgt für mich: Ein Gewerbehof wird im Normalfall nur dann funktionieren können, wenn eine gut gelegene Immobilie mit einer baulichen Konzeption, die halbwegs der künftigen Nutzung entspricht, zu günstigen Konditionen in die Hand bekommen werden kann. Damit habe ich aber auch den Vorteil, auf Bonifikationen, wie sie in München Platz greifen, verzichten zu können. Ich benötige von der Stadt kein unverzinstes oder nur mit 2% verzinstantes Darlehen. Natürlich kann ein Gewerbehof auf diese Weise nicht überall - vielleicht nur an sehr wenigen Standorten - realisiert werden, aber das sollte Ansporn sein, die Situationen in der Stadt ausfindig zu machen, wo die Umsetzung tatsächlich möglich ist.

Dipl.-Ing. (FH) Forster (Münchner Gewerbehofgesellschaft): Letzendlich hängt dies alles von den Baukosten ab. Unsere Gewerbehöfe in München besitzen eine sehr hohe Deckenbe-

lastbarkeit; wir liegen derzeit bei Preisen von 2.500 DM pro m² Nutzfläche und 520 DM pro m³ umbauter Raum. Bei diesen Preisen kommen wir ohne Förderung nicht aus. Wir könnten diesen Preis dadurch reduzieren, daß wir Einschränkungen bei der Bauqualität und der Deckentragfähigkeit machen. Dann kämen wir vielleicht auf 300 DM pro m³ herunter, und dies würde uns auch ermöglichen, bald ohne Subventionen auszukommen. Wir möchten allerdings unsere Gewerbehöfe so auslegen, daß sie auch in 60 Jahren noch funktionieren. Wir wollen auch nach Möglichkeit 95% der Mietinteressenten tatsächlich unterbringen können und nicht Betriebe, die z.B. mit einem Gabelstapler rangieren müssen oder 1.500 kg Deckenbelastbarkeit benötigen, von vornherein ausscheiden. Natürlich - Gewerbehöfe müssen nicht überall so sein. Wir haben öfters Anfragen aus osteuropäischen Ländern, die Gewerbehöfe ganz anders konzipieren wollen. In München hat man sich für eine mehrgeschoßige, qualitativ hochwertige Bauweise entschieden, die eben zu hohen Kosten führt. Wenn Sie genügend Flächenreserven haben, können Sie auch ein eingeschößiges Objekt bauen, das dann natürlich wesentlich günstiger kommt.

Direktor Wolfgring: Mein Statement sollte kein Angriff auf die bayrische Hauptstadt sein. Im Gegenteil: Meine Mitarbeiter haben sich ja gerade z.B. den Gewerbehof Westend in München angesehen und sind mit besten Erfahrungen nach Wien zurückgekommen. All das ist in Konzeption des Neubauprojektes Atzgersdorf eingeflossen: Aufzüge mit Tragkraft von über 7 Tonnen, breite Verkehrswege, die den Betrieben auch die Obergeschoße schmackhaft machen können - nach dem Motto: "Hier gibt es ja gar keine Mauer, wie ich sie befürchtet hatte." In München arbeitet ja sogar ein Steinmetz in Obergeschoß - etwas Schwereres, als ein Steinmetz an Werkstoffen zu bewältigen hat, gibt es ja nicht, und die Sache funktioniert. Ich möchte jedenfalls von diesem guten Standard keine Abstriche machen - wenn wir Gewerbebetriebe in die Höhe bringen wollen, um den immer knapper werdenden Baugrund besser nutzen zu können, müssen wir einen derartigen Standard bieten. Und diese Ausstattung bedingt eben auch eine entsprechend hohe Miete.

Ich wäre allerdings sehr froh, wenn wir ihre 14,5 DM pro m² hier in Wien tatsächlich am Markt fixieren könnten; das ist gerade unsere Schwierigkeit. Die vielen Gewerbebetriebe wie etwa kleine Tischler, die in Zwängen irgendwo ihre Werkstatt haben, in den Gewerbehof hineinwollen und dort auch Synergien nutzen wollen (z.B. gemeinsame Lackierboxen) - die haben einen Mietvertrag mit 25 bis 30 S pro m², und mehr als 40 S pro m² darf es nicht kosten. Diese Schwierigkeit gibt es in Bayern - Gottseidank für Sie - offenbar nicht. Uns wird es dadurch extrem erschwert, ein Modell zu finden, in dem wir künftig mit unserer Miete den Markt erreichen. Der WWFF hat Modelle entwickelt, bei denen es in der Anfangszeit (die ersten 2 bis 3 Jahre) attraktive Stützungen gibt, etwa 10 - 20% Abschlag vom kalkulierten Mietzins, aber irgendwann müssen marktkonforme Mieten bezahlt werden. Auch ein Gewerbehof darf kein Dauersubventionsträger sein.

Dipl.-Ing. Ölz (PRISMA Zentrum für Immobilien- und Regionalentwicklung, Götzis): Ich kann ihre Ansicht nur mittragen, denn ich glaube, daß wir es in diesen Gewerbehöfen ja mit Unternehmern zu tun haben. Es wäre aus meiner Sicht wichtig, die Zielgruppe zu definieren, über die wir heute sprechen. Wenn ich höre "20 S Miete pro m², und es geht nicht mehr", dann

frage ich mich, ob es Sinn macht, daß dieser Unternehmer weiter existiert. Ein Gewerbezentrum oder Wirtschaftspark, wie ich es nenne, hat ja noch ganz andere Aspekte als die Miete. In unseren Zentren in Götzis oder Dornbirn liegt die Miete um 50% über dem Marktschnitt - auch jetzt in einer schwierigen Zeit. Wenn ein Unternehmer sieht, was z.B. im Gewerbe- und Solarzentrum Schmelz passiert, ist er sicher bereit, etwas mehr als die Marktmiete auszulegen, falls die versprochenen Effekte auch eingehalten werden - das aktive Betriebsmanagement, die Synergieeffekte. Ein Unternehmer - zumindest im alemannischen Bereich - hat den Ehrgeiz, nicht als gefördert zu gelten; ich nehme an, daß das in Wien nicht viel anders ist. Ich kann mir nicht vorstellen, wie man Projekte plaziert, die Dauersubventionen in Anspruch nehmen - ein derartiges Image hilft den Firmen ja auch nicht. Ein Gewerbehof sollte von vornherein ein unternehmerisches Konzept sein - in Errichtung und Betrieb. Ich glaube, Wien braucht vor allem ein zweites oder drittes Pilotprojekt, damit das Eis gebrochen wird, was diese Mietenthematik anbelangt.

Dr. Leopoldseder (Wirtschaftsuniversität Wien, Institut für Unternehmensführung): Wir führen gerade ein Projekt durch, wo das erhoben werden soll, was meiner Meinung nach noch nicht bekannt ist: Die Bedürfnisse der Wiener Gewerbebetriebe. Wenn ich höre, daß eine Gewerbezeile errichtet werden soll, in der die Aufzüge eine Tragfähigkeit von 7 Tonnen besitzen, gleichzeitig aber als Zielgruppe der "kleine Tischler" definiert wird, so frage ich mich, ob das zusammenpaßt. Wir erheben die tatsächlichen Bedürfnisse in einem kleinen Wiener Bezirk und wollen daraus ein Anforderungsprofil für einen Gewerbehof definieren. Erst wenn man dieses Profil kennt, kann man ein adäquates Gebäude errichten, das dann vielleicht durch geringere Herstellungskosten auch akzeptable Miethöhen ermöglicht. Auch Investoren, die bereit sind, so etwas zu finanzieren, werden dann wohl leichter zu finden sein. Meiner Meinung nach sind wir in Wien derzeit noch weit entfernt vom Herstellen eines marktkonformen Gewerbehofes. Ich vermute auch, daß dies nicht unbedingt ein "100%-iger Gewerbehof" sein muß, sondern daß es durchaus eine Durchmischung mit Nahversorgern und Dienstleistungsbetrieben geben sollte, um den Standort entsprechend attraktiv zu machen.

Direktor Wolfgring: Es ist ohnehin klar, daß man bei der Realisierung einer solchen Immobilie nur den echten Bedarf berücksichtigen sollte. Wenn Sie andererseits auf Interessenten zugehen, der eine Hemmschwelle besitzt, die obere Geschoße anzunehmen, müssen Sie Ihrem Gegenüber beweisen, daß seine Bedenken nicht zutreffen. Natürlich gestaltet der WWFF Projekte erfordernisgerecht. Beim Gewerbe- und Solarzentrum Schmelz hatten wir die Partner vor uns, und deren Bedürfnisse wurden bis zur Aufzugsgestaltung, der Breite der Verkehrswege, der Höhe und Breite der Türen berücksichtigt - und nur das, sodaß unvernünftige Mehrkosten vermieden werden konnten. Es handelt sich auch nicht um eine nackte Gewerbezeile, sondern um eine Mischnutzung. Wir haben auf einem relativ kleinen Bauplatz in hochwertiger Lage eine kompakte Anordnung von Betriebsstätten, Wohnungen, Nahversorgungseinrichtungen und einem Kindergarten verwirklicht.

Dipl.-Ing. Ötz: Wir schätzen natürlich den akademischen Zugang zu solchen Dingen und richten Projekte grundsätzlich an derartigen Studien aus; etwa was den Flächenbedarf der Betriebe betrifft. In der Praxis können Sie allerdings mit durchschnittlichen Anforderungsprofilen über-

haupt nichts anfangen. Was Sie auf einem derartigen Areal brauchen, ist eine sehr flexible, von einem guten Architekten funktional durchdachte Nutzungsmöglichkeit, abgestimmt auf den einzelnen Interessenten. Wenn sie eine Befragung in einem Bezirk machen, sind das ja nicht unbedingt die Unternehmen, die nachher zu Ihnen kommen. Befragungen sollten aus meiner Sicht vor allem zur begleitenden Auswertung eines konkreten Projektes dienen. Wenn etwa ein Betrieb in das Gewerbe- und Solarzentrum Schmelz kommen will und einen 3-Tonnen-Lift benötigt, und Sie haben einen 7-Tonner, dann paßt das - Sie müssen allerdings wissen, wo die Grenzen abzustecken sind. Natürlich machen Sie bei jedem Projekt auch Fehlinvestitionen in irgendeinem Bereich der Infrastruktur, da Sie eine gewisse Bandbreite offenlassen müssen; aber dazu müssen ohnehin schon vor Projektbeginn die Zielgruppen definiert werden.

Wir in Vorarlberg kennen zumindest die grundsätzlichen Anforderungsprofile der Unternehmen, aber wir kennen die Unternehmen nicht, die zu uns kommen. Es handelt sich ja hauptsächlich um Mietmodelle, und der Unternehmer entscheidet sich nach meiner Erfahrung maximal ein Jahr vor dem Umzug für einen neuen Standort. Eine zwei Jahre alte Untersuchung hilft Ihnen in diesem Fall nichts mehr. Der Markt ändert sich auch sehr rasch; die Immobilie ist in den letzten fünf Jahren zum Produkt geworden. Sie ist nicht mehr die Fläche, die man ohnehin brauchen kann, sondern etwas sehr Schnellebiges - insbesondere, was die Infrastruktur anbelangt. Ich glaube, auch die anwesenden privaten Bauträger können das bestätigen.

Mag. Klopff (Stadt Wien, Magistratsabteilung 21A): Ich bin zwar ökonomisch nicht bewandert, möchte aber kurz auf zwei angesprochene Aspekte eingehen, die mir zu wenig behandelt erscheinen. Das eine ist die Aussage von Dipl.-Ing. Ölz, "Wenn man Gewerbehöfe oder -parks als Krisenmanagement sieht, dann hat man eigentlich schon verloren." Wir werfen alle einen rückwärtsgewandten Blick auf die alte Stadt und hegen die Vorstellung, daß die Entwicklungen am Stadtrand alle schlecht seien. Aber man kann nicht auf das Problem der Abwanderung der Betriebe mit Krisenmanagement reagieren, sondern muß innovative Aspekte einbringen. Nicht wie im Fall des Wohnparks Sandleiten, wo man Gewerbeflächen ausgewiesen und nachträglich Interessenten zu suchen begonnen hat.

Das zweite: Nach den Problemanalysen von Frau Dr. Rothauer streben verlagerungswillige Betrieben doch sehr stark einen Standort im Umland an. Dort sind die Bodenpreise und die Errichtungskosten für neue Betriebsgebäude deutlich niedriger als in der Stadt - man bekommt also für weniger Geld mehr Fläche. Warum sollte es dann in den peripheren Gebieten Wiens nicht möglich sein, so kompakt zu widmen, daß die anteiligen Grundkosten für die Betriebe sinken und damit zumindest dieser Standortvorteil des Umlandes weniger schlagend wird? Es ist nicht einsichtig, daß teilweise bei gewidmeten und genutzten Betriebsgebieten riesige Rangierflächen vorhanden sind und man keine kompaktere Bauform herbeiführen kann.

Dr. Schmoranz (Wirtschaftskammer Wien, Wirtschaftspolitische Abteilung): Ich möchte die letzte Frage gleich an Mag. Klopff zurückgeben - Sie sind doch als Flächenwidmungsplaner als Erster für die Beantwortung dieser Frage zuständig. Zu dem Punkt, den Direktor Wolfgring angesprochen hat: Ich sehe in den Mietkosten ein entscheidendes Hindernis für die Realisierung von Gewerbehöfen in Wien. Wenn Betriebe durch Sanierungsmaßnahmen von ihrem an-

gestammten Standort verdrängt werden und einen Ersatzstandort suchen, sind die Bedingungen gänzlich andere, als wenn sich ein Jungunternehmer in einem Technologie- oder Gewerbezentrum ansiedelt. Letzteres erlaubt höhere Mieten, ersteres ist nun einmal "Krisenmanagement" - was im übrigen innovatives Vorgehen nicht ausschließt.

Dipl.-Ing. Ölz: Ich kann ihnen nur zustimmen - wir sollten vor allem die Zielgruppe an Unternehmen definieren, über die wir heute sprechen. 20- oder 30-Schilling-Mieten sind sicher ein Problem, aber soweit ich das einschätzen kann, ist es nicht das Thema des heutigen Tages, wie ich derartige Betriebe sichere, sondern eher, wie ich innovative Dinge für Wien gestalten kann.

Prof. Schönböck (Technische Universität Wien, Institut für Finanzwissenschaft und Infrastrukturpolitik): Möglicherweise geht es um beides - wir haben einen bedrohten Bestand, und wir müssen innovative Impulse setzen. Ich denke, diese beiden Dinge schließen sich nicht prinzipiell aus. Ob sie tatsächlich im Rahmen eines Konzeptes angegangen werden können, wird sich nach meiner Ansicht erst im Einzelfall zeigen - beim Versuch, ein konkretes Projekt zu entwickeln. Eine einfache Antwort darauf gibt es nicht.

Dr. Gruber (Stadterneuerungs- und Eigentumswohnungsgmbh - SEG): Ich bin Geschäftsführerin eines gewerblichen Bauträgers, der auch solche Zentren gestaltet, aber ich möchte heute nicht als Bauträger auf die Fragen des Publikums antworten, sondern als Funktionärin der Wiener Wirtschaftskammer und Vorsitzende von "Frau in der Wirtschaft". Bei unserer letzten großen Gesprächsrunde ging es um Pensionsvorsorge und Pensionseinzahlungen. Dabei hat sich herausgestellt, daß mehr als 50% der Mitglieder der Wiener Wirtschaftskammer weniger als 150.000 S Jahresgewinn und nur 12% mehr als 500.000 S Gewinn aufweisen. Dies, Herr Dipl.-Ing. Ölz, nur zur Erkennung des Wiener Marktes. 20- oder 30-Schilling-Mieten sind für ein sehr breites Spektrum an Betrieben charakteristisch.

Dipl.-Ing. Madreiter (Stadt Wien, Magistratsabteilung 21A): Ich möchte auf die gerade angesprochene Thematik hinauf eine ergänzende Frage an Dr. Rießland richten: Könnten Sie die Eigenkapitalausstattung des sekundären Sektors in Wien beschreiben?

Dr. Rießland (Erste Österreichische Sparcasse Bank AG, Wien): Ich kann ihnen nur österreichweite Zahlen zur Verschuldung nennen; leider gibt es von der Kreditstatistik her auch keine Untergliederung. Wenn sich in einem Sektor die Verschuldung innerhalb von 10 Jahren um mehr als das 2,5-fache vergrößert, kann sich dahinter entweder eine gewaltige Innovation verstecken - in diesem Fall müßten wir aber auch eine Verdoppelung der Arbeitsplätze in diesem Sektor beobachten -, oder es gibt Ertragsprobleme der Art, wie sie Frau Dr. Gruber angesprochen hat.

Dipl.-Ing. Titz (Technische Universität Wien, Institut für Finanzwissenschaft und Infrastrukturpolitik): Für mich als Sachbearbeiter, der diese Veranstaltung vorbereitet hat, tut sich eine immer stärkere Kluft zwischen den verschiedenen Referaten und Statements auf. Einerseits gibt es mittlerweile schon ein Übereinkommen der neuen Wiener Stadtregierung, nach

dem mehrere Gewerbehöfe im Stil Münchens geschaffen werden sollen - worunter ich qualitativ hochwertige, aber teure Neubauten verstehe -, andererseits ergibt sich für mich aus den von Dr. Rießland und Frau Dr. Gruber geschilderten Zahlen, daß die Mieten in derartigen Gebäuden für einen Großteil der Wiener Betriebe nicht leistbar sein werden. Auch die Erfahrungen mit dem Wohnpark Sandleiten und das vorerst gescheiterte Gewerbezeilen-Projekt des WWFF in Atzgersdorf deuten doch in diese Richtung. Ich würde daher Dipl.-Ing. Forster ersuchen, zu schildern, welche Betriebe sich tatsächlich in den Münchner Gewerbehöfen angesiedelt haben.

Dipl.-Ing. (FH) Forster: Sehr viele der Gewerbebranchen, die für die Ansiedlung in einem Gewerbehof prinzipiell in Frage kommen, sind auch tatsächlich bei uns vertreten. Etwa 17% unserer Mieter waren vorher in Sanierungsgebieten ansässig, wo sie vielleicht nur 3 oder 4 DM Miete pro m² bezahlt haben. In unseren Gewerbehöfen wurden dann sofort 10 DM pro m² verlangt; die Vorteile der Gewerbehöflösung im Vergleich zum alten Standort - etwa die Möglichkeit zur Nacharbeit - waren aber offenbar so groß, daß die höheren Mieten akzeptiert wurden. Mittlerweile gibt es in München keine mit Wien vergleichbaren Niedrigmieten mehr, sodaß wir als Gewerbehöfbetreiber Marktmieten verlangen können.

Dr. Rothauer (Wirtschaftskammer Wien, Abteilung für Stadtplanung und Verkehrspolitik): Zum schon mehrmals verwendeten Schlagwort von den "20- oder 30-Schilling-Mieten" möchte ich anmerken, daß dazu zwei grundsätzliche Standpunkte möglich sind: Entweder sind Betriebe mit derart niedrigen Mietenzahlungen ohnehin nicht lebensfähig, oder es sind derartige Strukturen im Interesse der Allgemeinheit - Nahversorgung, Verringerung der Verkehrsproblematik etc. - aufrechtzuerhalten. Dies kann dann auch Unterstützung durch die öffentliche Hand bedeuten.

Prof. Schönböck: Zum Wohnpark Sandleiten: Ich denke, daß dieses Projekt als großangelegter Versuch des damaligen Vizebürgermeisters und Finanzstadtrats Mayr angesehen werden kann, der schon damals problematischen Entwicklung der zunehmenden Betriebsabsiedlung aus Wien etwas entgegenzusetzen. Ich denke, daß es großen Drucks von politischer Seite bedurft hat, Sandleiten in Gang zu setzen. Die mit einem derartigen Ansatz - Bereitstellung von Neubau-Betriebsflächen mit zwangsläufig höheren Mieten - verbundenen Schwierigkeiten sind dabei erst zutage getreten.

Direktor Wolfgring: Noch ein paar Worte zu Sandleiten, da ich daran in der Geburtsstunde mitwirken durfte: Hier handelt es sich um eine Liegenschaft, die vom Alteigentümer nicht mehr gebraucht und daher verkauft wurde. Sie hätte in dieser Lage - mit dieser Verkehrsgunst - Käufer noch und noch aus dem Bereich des Großhandels gefunden. Aus meiner Sicht wäre das allerdings der helle Wahnsinn gewesen: Ein Großmarkt in dieser Lage mit einer Gebäudehöhe von 4 Meter 50 Höhe und daneben einen Parkplatz. Ich habe damals alle Bewerber - auch die, die aus dem Großhandel kamen - mit der Aufgabe befaßt, darüber nachzudenken, wie sich über der jeweils geplanten Anlage eine höhere Bebauung realisieren läßt, so wie es den städtebaulichen Zielvorstellungen entspricht. Ich habe glatte Fehlmeldungen erhalten. Schließlich haben wir uns gesagt: Wir können diese Aufgabe nicht dem einzelnen Interessenten überlassen. Auch

heute bin ich der Meinung, daß wir derartigen Baugrund - auch in peripheren Lagen - nicht vergeuden können. Der WWFF erlegt jedem seiner Partner die Verpflichtung auf, 40% des jeweiligen Bauplatzes zu bebauen.

Senatsrat Vatter (Stadt Wien, Magistratsabteilung 21A): Seit den 20 Jahren, die ich jetzt in der Stadtplanung Wien tätig bin, kenne ich die Diskussion über Gewerbehöfe - nur, entstanden ist in dieser Zeit herzlich wenig. Das Gewerbe steht etwa mit dem Wohnungsbau in einer sehr starken Konkurrenz um verfügbare Flächen. Wenn zukünftig EU-Erweiterungen und ähnliche Bedingungen die Konkurrenz noch verstärken, so muß aus meiner Sicht das Klima für Gewerbebetriebe in Wien generell verbessert werden - auch wenn nur 12% der Betriebe lebensfähig sein sollten. Deshalb halte ich Gewerbehöfe zwar nicht für ein Patentrezept, da sie nur einen kleinen Sektor berühren, aber für realisierungswürdig. Gerade das Zusammenwirken der öffentlichen Hand, der Privatwirtschaft, der Bauträger und Betriebe müßte dabei noch verstärkt überdacht werden.

Dipl.-Ing. (FH) Forster: Eine grundsätzliche Anmerkung, da es jetzt vielleicht den Anschein hat, als wären Gewerbehöfe das Allheilmittel. Wir haben in München allein 14.600 Handwerksbetriebe, davon sind 140 Betriebe, also etwa 1%, in unseren Gewerbehöfen untergebracht. Unsere Intention ist es, Betriebe unterzubringen, die am freien Markt Probleme haben, etwa mit Emissionsschutzbestimmungen. Wir haben z.B. 13 Druckereibetriebe, sehr viele Schreinereien, Schlosser usw. - diese Betriebe wollen wir in München halten, auch um ihre Nahversorgungsfunktion zu erhalten. Deswegen die Aufforderung des zuständigen Stadtrat an uns, die MGH, in jedem Stadtteil einen Gewerbehof zu schaffen. Es geht nicht um sogenannte "hochwertige Nutzungen"; diese finden auch am freien Markt Mietflächen.

Senatsrat Vatter: In Wien ist die Stadtstruktur eben sehr stark durch Durchmischung gekennzeichnet - Wohnhäuser mit Betrieben im Hinterhof. Und in der Regel ist es ja nicht der Flickschuster, der ein Problem mit der Gewerbeordnung und ihren Auflagen hat - er kann durchaus bei seiner 20-Schilling-Miete bleiben -, Probleme haben dynamische Betriebe wie Tischler, die auf ihrem Standort unter den jetzigen Bedingungen nur mit Schwierigkeiten existieren können. Für diese Zielgruppe, die auch investitionsfreudig ist, sollten Gewerbehöfe angeboten werden. Andere Betriebe können und sollen die günstigen Mieten in den Hinterhofbereichen nutzen, solange es geht; allerdings wird das neue Mietregulativ auch hier einiges ändern. Im übrigen: Bei einer eventuellen EU-Erweiterung in vier Jahren - Bratislava ist nicht weit, das Lohnniveau ist dort ein anderes - könnten die Standortbedingungen Wiens generell andere sein. Schon allein deshalb müssen wir uns über innovative Gewerbehöfe oder -zentren, die nicht nur Subventionsempfänger sind, den Kopf zerbrechen. Uns selbst wenn dies mehrfach erprobt werden muß, zahlt es sich aus, entsprechendes Wissen und entsprechende Personalressourcen aufzubauen.

Dipl.-Ing. Titz: Noch eine Anmerkung zur Frage, welche Betriebe wirklich in Gewerbehöfe hineingehen. Mir sind keine genauen Statistiken aus München bekannt; ich kann Ihnen eine Statistik aus West-Berlin von Anfang der 80er Jahre nennen. In West-Berlin gab es damals

bereits ein Netz von etwa zwei Dutzend Gewerbehöfen, die an der Grenze zur Rentabilität arbeiteten; allerdings war das vermutlich dadurch bedingt, daß es damals für Betriebe keine Erweiterungsmöglichkeit in ein Umland gab und deshalb mit den vorhandenen Flächen haus-hälterisch umgegangen werden mußte. Neugegründete Betriebe waren in diesen Gewerbehöfen nur zu etwa 15% vertreten; desgleichen auch Betriebe, die Probleme mit Anrainern hatten - Immissionsbeschwerden und dergleichen. 70%, also der Löwenanteil, waren Betriebe, die an ihren vorherigen Standorten im dicht bebauten Gebiet Erweiterungsprobleme hatten und in der Nähe ihres angestammten Kundenkreises bleiben wollten. Ich nehme an, daß dies in München nicht viel anders ist.

Ich möchte aber noch eine Frage an Herrn Forster stellen: Sie haben "Problembetriebe" erwähnt - nicht im Sinne niedriger Zahlungskraft für Mieten, sondern im Sinne fehlender Erweiterungsmöglichkeiten. Die Stadt München hat sich nun entschlossen, zweistellige DM-Millionenbeträge in ein Gewerbehofkonzept hineinzustecken. Mit welchen Kenngrößen nehmen sie die Erfolgskontrollen ihres Konzeptes vor?

Dipl.-Ing. (FH) Forster: Ich habe bereits in meinem Vortrag versucht, deutlich zu machen, daß die Erfolgskontrolle nicht nur unter dem Gesichtspunkt der Rentabilität gesehen werden kann. Eine Untersuchung unseres Konzepts durch eine Universität - wir haben dies bewußt nicht selbst durchgeführt, sondern einem unabhängigen Institut überlassen - hat ergeben, daß bei den in den Gewerbehöfen angesiedelten Betrieben innerhalb eines gewissen Zeitraums eine deutliche Steigerung der Zahl der Arbeitsplätze stattfand (im Schnitt von 88%). Weiters, wie vorher erwähnt: 39% der Betriebe hätten ohne Gewerbehof entweder ganz aufgehört oder wären aus München hinausgegangen - wobei letzteres nicht einfach ist; Gewerbebetriebe sind teilweise sehr standortgebunden. Ich bekomme das in Gesprächen mit den einzelnen Interessenten immer wieder mit. Es ist sogar so, daß Betriebe etwa nicht vom Südwesten in den Südosten der Stadt gehen können, weil sie auf diese Weise ihren angestammten Kundenkreis verlieren würden.

Ein anderer Punkt ist die Förderung von Existenzgründungen - 44 Existenzgründer haben sich im Laufe der Jahre bei uns angesiedelt, von denen 95% heute noch existieren. Das waren anfangs meistens Einmann-Unternehmen, die inzwischen drei bis vier Beschäftigte haben. Wir haben auch eine gute Branchenmischung dadurch erreicht, daß wir High-Tech-Betriebe untergebracht haben. Interessanterweise können auch solche Betriebe mit einem Schlosser oder einem Elektrobetrieb unter einem Dach untergebracht werden können. Unser Erfolg spiegelt sich auch daran, daß die Mehrzahl der Betriebe weiterhin existiert, Gewerbesteuer bezahlt und das Arbeitsplatzangebot erhalten werden konnte. Immer wieder bekommen wir auch Rückmeldungen von unseren örtlichen politischen Vertretern, wonach gesagt wird: "Eigentlich toll, daß es hier einen Gewerbehof gibt; da finde ich alles was ich brauche - und wenn der eine Betrieb etwas nicht machen kann, schickt er mich eben zum anderen, der es kann." Daher die Bereitschaft - im Gegensatz zu anderen Projekten -, Gewerbehöfe weiter zu fördern.

Dipl.-Ing. Titz: Wie sieht es mit der Zusammenarbeit der Betriebe aus, die in einem Gewerbehof vereint sind?

Dipl.-Ing. (FH) Forster: Auch das war eine anfangs sehr überraschende Erfahrung: Die Möglichkeit zur Zusammenarbeit wird als außergewöhnlich starker Standortvorteil des Gewerbehofes gesehen - nicht so sehr vom Umsatz her, aber dadurch, daß ab einer Größe von ca. 10.000 m² Gesamtnutzfläche zahlreiche Synergieeffekte zum Tragen kommen. Von den meisten befragten Betrieben wird die Branchenvielfalt sehr positiv gewertet, und auch das teilweise Vorhandensein gleichartiger Betriebe wird begrüßt. Der erste Drucker etwa, der zu uns gekommen ist - das erzähle ich immer wieder gerne -, hat anfangs gesagt: "Schön, daß ich da bin; jetzt möchte ich aber keinen Drucker mehr neben mir haben." Er kam ganz erbost zu mir, als wir einen zweiten Drucker angesiedelt haben. Mittlerweile ist er sehr froh darüber, weil jeder von ihnen nun seine Kapazitätsspitzen abbauen kann.

Direktor Wolfgring: Ich persönlich mache mir keine Sorgen, welche Betriebe man in einen Gewerbehof hineinbringen kann. Der Bedarf ist vorhanden, das kann ich nach 750 Betriebsansiedlungen sagen. Was mir für eine starke Forcierung des Gewerbehofkonzeptes nach wie vor Sorgen bereitet, ist die Frage der Finanzierung. Und dazu möchte ich anmerken: Es gibt etwa alle drei Monate Kontaktgespräche in der Stadtplanung, bei denen Umwidmungsanträge besprochen werden. Hier geht es praktisch immer darum, daß Betriebsbau- oder Industriegebiet in Gemischtes Baugebiet - was ein keuscher Ausdruck für Wohngebiet ist - oder in Wohngebiet selbst umgewidmet werden soll. Damit wird natürlich eine Wertsteigerung des Grundes realisiert. Warum fällt sie ausschließlich dem Antragsteller zu? Ein imponierendes Beispiel aus München zeigt uns, daß wir auch anders denken könnten: Für jede derartige Umwidmung, die in die Stadtstruktur auch hineinpaßt - andere Fälle möchte ich hier nicht diskutieren -, müßte der Antragsteller verpflichtet werden, neben dem öffentlich-rechtlichen Vorgang in einer privatrechtlichen Absicherung gegenüber der Stadt Wien entsprechende Beiträge für die Errichtung eines Gewerbehofes zu leisten. Ich bin überrascht, daß das in München so realisiert werden konnte und würde mir ähnliches in Wien sehr wünschen.

Prof. Schönböck: Ich erlaube mir, ein kleines Zwischenresümee zu ziehen. Mit dem Vorhaben "Gewerbehof" können offenbar sehr interessante Ziele verfolgt werden, etwa das der Mittelstandssicherung - nicht nur als Wirtschaftssicherung, sondern als Nahversorgungssicherung. Auch Existenzgründung können dadurch gefördert werden. Es ist zu erwarten, daß Qualifikations- und Innovationseffekte erzeugt werden. Interessante städtebauliche Revitalisierungsimpulse werden möglich. Es kann sogar soweit gehen - wie etwa in Straßburg -, daß sozialdienstliche Bereiche einbezogen werden, bis hin zur Frage "Ausgrenzung von Randgruppen". Die Zielsetzungen sind also vielfältig, und wir tun der Sache einen schlechten Dienst, wenn wir uns zu sehr auf die Frage der betriebswirtschaftlichen Rentabilität beschränken. Aus all diesen externen stadtwirtschaftliche und regionalwirtschaftliche Effekten heraus läßt sich ein Engagement der öffentlichen Hand rechtfertigen. Die betriebswirtschaftliche Kalkulation ist wichtig für die einzelnen Akteure, aber es gibt darüber hinausgehende Interessen. Dieser Gedanke hat wohl dazu geführt, im Regierungsübereinkommen der Stadt Wien zu postulieren, die Zielsetzung "Gewerbehöfe" tatsächlich in der kommenden Legislaturperiode zu realisieren. Die dazu notwendigen Aktivitäten lassen sich aus meiner Sicht folgendermaßen zerlegen:

- Erstens: Wir brauchen Kapital - eine Finanziersrolle ist gefragt.

- Zweitens: Wir brauchen eine Art Maklerrolle - wir brauchen einen Akteur, der geeignete Immobilien entdeckt, der Ideen zur preiswerten Sanierung oder Errichtung hat, der Ideen hat, wie die an Gewerbehöfen interessierten Akteure zusammenzuführen sind. Diese "Maklerrolle" wäre zu forcieren - wohl nicht mehr zu erfinden.
- Drittens: Wir brauchen Betriebsführer in diesem Bereich. Der "Gewerbehofmanager" als neues Berufsbild - es gibt diesen Beruf in Ansätzen bereits; er hat sich in den letzten zehn Jahren in einigen Städten und Bundesländern herauskristallisiert. Ich glaube, man sollte ihn explizit als Berufsbild proklamieren.
- Wir brauchen viertens Architekten und ihren Einfallsreichtum, aus dem vorhandenen Immobiliensubstrat preiswerte, flexible, reversible und den Bedürfnissen der Gewerbebetriebe entsprechende gestalterische Lösungen zu entwerfen. Das ist eine Spezialaufgabe für einige Architekturbüros.
- Und schließlich zuletzt - deshalb zuletzt, weil ich es besonders betonen möchte -, wir brauchen die Proklamation des politischen Willens dazu. Dieser politische Wille scheint derzeit zu schwach ausgeprägt zu sein. Wir brauchen ihn als koordinative Funktion und als eine Instanz gegenüber den Kapitalbereitstellern, die Bonitäts- und Sicherheitssignale setzt.

Noch eine Anmerkung zu der in München praktizierten teilweisen Abschöpfung von Planungsgewinnen: Auch wenn es fraglich ist, in welcher Zeit wir daraus ein in Wien anwendbares Instrument machen können, halte ich dies für einen strategisch wichtigen Gedanken. Wir haben das Problem, daß auf das "Objekt unserer Begierde", wenn ich so sagen darf, auf die vorhandene, für einen Gewerbehof verwertbare Altimmoblie im dichtbebauten Gebiet ein doppelter Druck ausgeübt wird. Es ist nicht nur der Druck der Wohnbaugenossenschaften, hier zu billigem Grund zu kommen, sondern gleichermaßen der Druck der Alteigentümer, durch die Umwidmung eine Wertsteigerung zu realisieren und sich selbst auf diese Weise finanziell zu sanieren. Wenn etwa die ÖBB ihre großen Bahnhofsgrundstücksreserven im Auge hat, so denkt sie natürlich daran, diese zum bestmöglichen Preis auf den Markt zu bringen. Dieser doppelte Druck kann gemildert werden, indem ein Teil dieses durch öffentlichen Akt entstandenen Mehrwertes abgeschöpft wird.

Direktor Wolfgring: Ich glaube, daß diese Art Wertschöpfungsabgabe relativ rasch realisiert werden kann. Der WWFF hat dazu auf anderer Ebene bereits ein Modell: Wenn wir in unseren größeren Betriebsansiedlungsgebieten Bauplätze abgeben, die z.B. einen Wert von 2.500 S pro m² besitzen, so verkaufen wir um 1.800 S, und parallel dazu verpflichtet sich unser Partner, mit unserer Tochtergesellschaft einen Vertrag über die Erschließung dieses Bauplatzes abzuschließen und zahlt ihr den Differenzbetrag. Diesen Weg weist gegenüber einer Zahlung an die Stadt Wien aus meiner Sicht den Vorteil auf, daß es zu keiner Vermengung von öffentlichem Recht und Privatrecht kommt. Auf entsprechende Weise - durch Ausgleichszahlungen an einen Bauträger - könnte auch der Bau von Gewerbehöfen finanziert werden. Diese Bauträger könnten bezirksweise verschieden sein; dies könnte im ersten oder zweiten Fall auch der WWFF sein. Nachdem wir in vielen Gebieten Betriebsflächen nicht aufgrund eines kurzfristig auftretenden Bedarfs errichten werden können, sollten wir eine Art Flächenbevorratung praktizieren.

Prof. Schönböck: Glauben Sie, daß dies sowohl für die Sanierung von Altbeständen als auch für Neubauten ein gangbarer Weg ist?

Direktor Wolfgring: Ich rede der Adaptierung von geeigneten, günstig erwerbbaaren Objekten das Wort. Wenn es uns gelingt, mittels einer Wertschöpfungsabgabe zusätzliche Gelder in die Hand zu bekommen, würde ich mich auch an die Errichtung von Neubauten wagen.

Dr. Rothauer: Die Idee einer derartigen Abgabe ist bestechend, weil einfach und leicht durchschaubar. Sie hat nur in mir sowohl die Interessensvertreterin der Wirtschaft als auch die Raumplanerin aufgeregt. Es kann ja wohl nicht so sein, daß man nur den betrieblichen Grundbesitz belastet - wenn, müßte diese Regelung selbstverständlich für sämtliche Widmungsakte eingeführt werden, wo ein Wertgewinn realisiert wird. Wie politisch konsensfähig dies ist, überlasse ich jedem einzelnen zur Beurteilung. Auch aus Gerechtigkeitsgründen regt sich Widerstand in mir, da dann auch etwaige Planungsverluste abgegolten werden müßten.

Direktor Wolfgring: Ich glaube jedenfalls, daß bei den großflächigen und besonders interessanten Arealen die früher ansässigen Unternehmen gar nicht mehr im Spiel sind - Schmidt-Stahlwerk, um nur irgendein Beispiel zu nennen. Diese Areale sind längst in anderen Händen - wenn sie so wollen, Spekulantenhänden -, deren einziges Ziel es ist, eine möglichst dichte Bebauung zu erzielen. Hier hätte ich überhaupt keine Bedenken, als Gegenleistung für die Umwidmung eine Ausgleichsabgabe zu erheben. Zum Einwand, daß alle Umwidmungen in eine derartige Regelung einzubeziehen wären: Wenn es laut der neuen Regierungserklärung ein Postulat ist, Beschäftigung und damit Betriebe in den dicht bebauten Teilen der Stadt zu halten, ist es doch auch legitim, für betrieblich nutzbare Flächen - und nur für solche - ein Regulativ einzusetzen, das der Abwanderung gegensteuert. Ich bin weit weniger animiert, Umwidmungen von Grünland auf Bauland mit derartigen Abgaben zu belasten, obwohl man sicherlich auch darüber sprechen könnte.

Prof. Schönböck: Halten wir fest, daß hier möglicherweise ein Instrumentarium besteht, das behutsam und im Konsens zu entwickeln ist. Allerdings sind die für Gewerbehöfe notwendigen Mittel aus meiner Sicht nicht nur auf diesem Weg aufzubringen, sondern vor allem durch die Mobilisierung von privatem Kapital. Dr. Rießland hat vorher bereits die dafür wichtigste Bedingung genannt, nämlich die Reduktion des Risikos bei derartigen Investitionen. Er hat auch den für die öffentliche Hand voraussichtlich effektivsten und billigsten Weg genannt: die Übernahme von Haftungen. Es sollen also nicht unbedingt Gewerbehöfe im Eigentum von Kammer oder Stadt errichtet werden - auch diese Modelle gibt es -, sondern die öffentliche Hand sollte eher als Garant für eine Mindestrendite solcher Immobilien auftreten. Dazu muß sie allerdings begleitende Maßnahmen legisativer, verwaltungstechnischer und planerischer Art setzen, um die Idee "Gewerbehof" zu einem Erfolg zu führen.

Dipl.-Ing. Ölz: Im Modell Vorarlberg werden derartige Projekte privatwirtschaftlich entwickelt und zum größten Teil auch geführt. Da allerdings die Auslastung von Gewerbezentren in der Anfangsphase noch deutlich unter 100% liegt, übernehmen das Land und die jeweils

betroffene Gemeinde in den ersten Jahren für einen Teil der Flächen eine Mietausfallhaftung. Dies kann ganz unterschiedlich gehandhabt werden - abgestuft nach Zeitraum, teilweise rückzahlbar etc.. Da unsere Modelle sehr gut funktionieren, mußten wir bis heute noch keine Haftung tatsächlich in Anspruch nehmen. Die Haftung hat aber sehr geholfen, die Projekte zu initiieren. Ein potentieller Investor sagt sich dann: "Wenn die Stadt dahinter steht - das ist mir etwas wert, dann traue ich mich auch drüber."

Dr. Rothauer: Als andere Art der Förderung könnte ich mir auch eine "Starthilfe", also eine Subjektförderung, vorstellen. Wir haben heute gehört, daß der überwiegende Teil der Klein- und Mittelbetriebe keine sehr hohe Wertschöpfung aufweist, und wir gehen davon aus, daß sie keine sehr viel höhere Miete leisten können, als sie bisher geleistet haben. Wenn ein solcher Betrieb in einen Gewerbehof übersiedelt, findet er ja bessere Arbeitsbedingungen vor, kann mittel- bis langfristig wirtschaftlicher produzieren und dann auch Mieterhöhungen in Kauf nehmen. Die Übergangsphase von der Altmiete zu einer Marktmiete könnte mittels Subjektförderung überbrückt werden.

Dipl.-Ing. Madreiter: Dipl.-Ing. Ölz hat ja dargelegt, daß Haftungsmodelle in Vorarlberg sehr gut funktionieren, da das Risiko einer Gewerbehofinvestition "handhabbar" gemacht wird. Und laut Dr. Rießland ist es für einen Kapitalgeber eine ganz eminente Frage, wie Qualifikation und Bonität des Geldnehmers aussehen. Inwieweit ist aber im Wiener Raum überhaupt das know-how von Firmen wie PRISMA vorhanden, solche Projekte in die Wege zu leiten? Der WWFF könnte zwar, wie von Direktor Wolfgring angedeutet, ein- oder zweimal als "Veranstalter" eines Gewerbehofes auftreten, aber früher oder später müßte sich der ganze Ablauf wohl verselbständigen. Daher, Herr Dipl.-Ing. Ölz: Unter welchen konkretsten Rahmenbedingungen könnten Sie sich vorstellen, kurzfristig im Wiener Raum tätig zu werden, und wie sieht es nach ihrer Erfahrung in Wien mit Firmen aus, die mit ihrem Unternehmen vergleichbar sind?

Dipl.-Ing. Ölz: Wien ist für unsere Unternehmensgruppe sicherlich interessant, da der Markt in Vorarlberg mit unseren acht Zentren nunmehr fast erschöpft ist. Wir sind auch in Tirol tätig und haben mit der Wirtschaftspark-Entwicklungsgesellschaft des Bundes guten Kontakt. Unsere Stärken und Ansatzpunkte liegen allerdings vor allem im Bereich der Ansiedlung innovativer Jungunternehmen, und es müßte erst abgeklärt werden, für welche Zielgruppe die Wiener Gewerbehöfe maßgeschneidert sein sollen. Dazu eine Anmerkung zur Idee von Frau Dr. Rothauer: Ich halte es für vernünftig, Unternehmer in einer schwierigen Übergangsphase zu unterstützen, bin aber sehr skeptisch gegenüber langfristigen Förderungen. Langfristig muß ein Unternehmer am Markt bestehen können, da haben wir eine alemannische, klare Einstellung. Wir sind sehr gerne bereit, unser know-how für die von mir angesprochene zweite Schiene, also die Entwicklung von Impulszentren, zur Verfügung zu stellen und hier auch vielleicht gemeinsam mit dem WWFF zu arbeiten.

Noch ein Punkt, vor dem ich nur warnen kann, ist das Betriebsmanagement, das in der euphorischen Anfangsphase eines solchen Projektes oft vernachlässigt wird. Es ist eine laufende, qualitativ hochwertige Betreuung der Unternehmen am Standort notwendig. Ich bin froh, daß

das die Banken auch so einschätzen und es fast als Paket in den Finanzierungsrucksack hineingeben. Bezüglich des Betriebsmanagements kann es nach meiner Ansicht auch Diskussionen um Förderungen geben, die letztendlich wieder dem Unternehmer in Form von Beratungsleistung zugute kommen. Oft geht es nur darum, vorhandene Förderungen zu bündeln und auf derartige Gewerbezentren zuzuschneiden.

Direktor Wolfgring: Ich denke, wir sind uns alle einig, daß bei derartigen Projekten im Endeffekt Marktmieten erreicht werden müssen. Was allerdings herauszuarbeiten sein wird, ist die untere Schwelle, mit der sich ein Projekt gerade eben realisieren läßt und die auch von den Unternehmern kurzfristig aufgebracht werden kann - und diese Schwelle ist zweifellos höher als 30 S pro m². Auch die Dauer der Unterstützung der Unternehmen ist festzulegen, wobei wir vom WWFF drei Jahre für ausreichend halten. Wenn wir von einer kalkulierten Miete von 90 S ausgehen, bezahlt der Betrieb im ersten Jahr ohnehin nur 72 S - allerdings ist dies nach unserer Erfahrung in vielen Fällen noch nicht die Lösung, um mehr umsetzen zu können. Und nur zur Klarstellung: Wenn ich vorher das Interesse des WWFF an ein bis zwei Projektentwicklungen geäußert habe, so betrifft dies nur die Fälle, in denen wir einen Widmungsgewinn in die Errichtung eines Gewerbehofes umpolen wollen - ansonsten sind wir in der Projektierung ja schon bei Nummer drei oder vier.

Dipl.-Ing. Ölz: Für mich steht die Mietenförderung zu stark im Vordergrund. Nach meiner Erfahrung mit den mehreren hundert Unternehmen, die wir angesiedelt haben, geht es zwar auch um die Miete, aber Sie müssen vor allem in vielen anderen maßgeblichen Punkten Hilfestellung leisten. Das Unternehmen soll ja marktfähig werden; dazu kann man auch vorhandene Beratungsdienstleistungen vom WIFI etc. in derartigen Gewerbezentren konzentrieren und eine Person als Ansprechpartner zur Verfügung stellen.

Dr. Rießland: Ich will ein Resümee aus Bankensicht versuchen. Eigentlich komme ich vom Wohnbau, aber ich habe in der letzten Pause in zahlreichen Gesprächen festgestellt, wie erstaunlich ähnlich die Situation im Gewerbebereich ist. Wir haben im Wohnbau einen sogenannten freifinanzierten und einen mietergeschützten oder neubauegeführten Markt. Der eine bedient Luxusbedürfnisse - im Gewerbe würde dem der "innovative" Bereich entsprechen, was nicht unbedingt etwas mit Luxus zu tun hat -, der andere bedient Grundbedürfnisse. Diesen Markt gibt es schon sehr lange; im Kapitalmarkt bezeichnet man derartige Märkte als "ausarbitriert", soll heißen, es ist nicht mehr viel zu verdienen. Dennoch müssen diese Grundbedürfnisse befriedigt werden.

Zur Finanzierung: In einem innovativen Bereich reden wir über unternehmerische Gewinnentwicklungschancen, die, damit sich das Ganze lohnt, bei 10 bis 20% liegen. Es kann auch Verdoppelungen des eingesetzten Anfangskapitals geben. Da müssen wir nicht über Mieten diskutieren, die sind dort vielleicht am Anfang lästig. In diesem Gewerbe- oder Dienstleistungsbereich wird ein Teil der Unternehmer groß gewinnen, einige werden groß verlieren, und der Rest wird die betriebswirtschaftlich erforderlichen Mieten gut leisten können. Das Geschick eines Managements liegt in diesem Fall darin, die Unternehmen zu finden, die die Chance zur starken Entwicklung haben und ein Umfeld anzubieten, in dem die Wahrschein-

lichkeit einer solchen Entwicklung groß ist. Unter solchen Bedingungen kann man private Investoren gut ansprechen - und Risikokapital mobilisieren.

Ganz anders ist der Langfristkapitalbereich, der ähnlich wie im sozialen Wohnbau auch auf dem ausarbitrierten Markt des Gewerbes gebraucht wird, um Grundbedürfnisse abzusichern. Hier wird die öffentliche Hand ganz anders heranzuziehen sein als im Markt I; hier muß Kapital zu günstigen Bedingungen angelockt werden, das heute in diesem Bereich 2 bis 3% Risikospalten kalkuliert. Eine Bank macht das im übrigen nicht, weil sie bössartig ist, sondern weil die Ausfälle so hoch sind und in einem ganz normalen statistischen Verfahren über alle verteilt werden müssen. Diese Problematik kann man ja doch überwinden, indem - analog zur Wohnbauförderung - über geförderte Elemente billiges Kapital eingeführt wird, etwa auf dem Zinsniveau von Bundesanleihen. In diesen Markt des Gewerbes lohnt es sich auch, Kapital hineinzuführen, bei dem keine Risikospalten inkludiert sind; das ist die Aufgabe von Haftungskonstruktionen.

In vielen Branchen sind allerdings - das ist heute in vielen Wortmeldungen durchgeklungen - kostenbezogene Mieten gar nicht leistbar. Neben die Haftungskonstruktionen muß in diesem Fall das Wertsicherungselement treten. Das hängt sehr von der Solidität des Objektes, auch in bautechnischer Hinsicht, ab - die Konzepte in München zielen in diese Richtung. Hier wird kein kurzfristiges Leasinggut erstellt, das nach dem Ende der Laufzeit durch ein neues Objekt ersetzt wird. Eine Immobilie hat ja auch einen sehr starken inneren Umschlag, muß sich im Charakter verändern - unsere Gebäude aus dem 19. Jahrhundert erleben das in den letzten 20 Jahren sehr heftig mit. Allerdings: Die Gebäude, die wir in den 60er-Jahren gebaut haben, kann man nicht innerlich verändern, sondern muß man wegreißen, wenn Anpassungen fällig werden. Langfristige Konzeptionen mit Wertsicherungselement sind ein weiterer Entlastungsschritt für die öffentliche Hand, da nun nicht Anleger angesprochen werden, die spekulieren, sondern Leute, die Pensionsvorsorge betreiben wollen; die zwischen 40 und 60 ansparen, um zwischen 60 und 80 etwas zu haben. Hier ist die Renditeerwartung eine deutlich niedrigere - bei einem hohen Sicherheitsanspruch.

Ob und auf welche Weise vielleicht auch mit Gewerbehöfen, die als Mischprojekt zwischen "innovativem" und "ausarbitrierten" Markt konzipiert sind, genügend Anreize für den privaten Kapitalmarkt geschaffen werden können, ist noch zu überdenken. Vom Wohnbau her sind Ghettostrukturen der Reichen und der Armen abzulehnen; es ist eine Qualität von Wien, daß es noch weitgehend gelungen ist, das zu verhindern. Vielleicht ist eine ähnliche Qualität im Gewerbebereich ebenfalls von Vorteil.

8 *Wilfried Schönböck, Thomas Titz* Zusammenfassung, Schlußfolgerungen und Empfehlungen

8.1 Zusammenfassung der Referate

Dr. Rothauer (Wirtschaftskammer Wien, Abteilung für Stadtplanung und Verkehrspolitik): Während in Wien zwischen 1980 und 1995 eine Ausdehnung der betrieblich genutzten Flächen um ca. 30 ha pro Jahr stattfand, gingen die gewidmeten Betriebsflächen um 120 ha (5%) zurück. Von den vorhandenen betrieblichen Baulandreserven (660 ha) liegen etwa zwei Drittel im infrastrukturell schlecht erschlossenen Nordosten der Stadt; daraus ergibt sich die Gefahr einer stark steigenden Abwanderung von Gewerbe- und Industriebetrieben ins Wiener Umland. Eine betriebliche "Bestandpflege" scheint daher unumgänglich. Ein besonders geeignetes Instrument dafür stellen Gewerbehöfe dar; mit ihrer Hilfe können vorhandene Betriebe im dicht bebauten Stadtgebiet kleinräumig verlagert und die Nachteile einer zu engen Durchmischung mit Wohnungen beseitigt werden. Von den ca. 1.000 Wiener Gewerbe- und Industriebetrieben mit bis zu 9 Beschäftigten, die innerhalb der nächsten zehn Jahre ihren Standort verlagern wollen, kommen prinzipiell etwa ein Drittel bis die Hälfte als Nachfrager für Gewerbehöfe in Frage. Allerdings war es bisher nicht möglich, nicht subventionierte Gewerbehöfe zu schaffen, in denen die Mieten für Kleinbetriebe wirtschaftlich tragbar sind.

Dipl.-Ing. (FH) Forster (Münchner Gewerbehofgesellschaft): Aus den Anforderungen an einen Gewerbehof und den unter Marktbedingungen erzielbaren Mieten ergibt sich eine Deckungslücke bei der Finanzierung derartiger Projekte. Der Jahresreinerlös des Gewerbehofes Ständlerstraße liegt um ca. 50% unter dem Betrag, der notwendig wäre, um von Anfang an ein ausgeglichenes Ergebnis zu erreichen. Bei einer jährlichen Umsatzsteigerung von 3% und Betriebskostensteigerungen von 1% wäre (bei reiner Fremdfinanzierung ohne öffentliche Hilfe) der break-even-point dieses Gewerbehofes nach 33 Betriebsjahren erreicht. Tatsächlich wird die Deckungslücke durch ein niedrig und aufgeschoben verzinstantes Gesellschafterdarlehen der Stadt München geschlossen. Bei den fünf bisher realisierten bzw. in Bau befindlichen Münchner Gewerbehöfen kamen unterschiedliche Finanzierungs- und Trägerschaftsmodelle zur Anwendung; in der Regel schließt jedoch ein privater Bauträger einen Erbbaurechtsvertrag mit der Stadt München und einen Mietvertrag mit der Betreibergesellschaft MGH. Nach Ablauf einer Grundmietzeit von 20 bis 25 Jahren besteht ein Ankaufrecht der MGH für den jeweiligen Gewerbehof. Beim Projekt "Ständlerstraße" wird ein finanzieller Beitrag eines großen Dienstleistungsunternehmens erfolgen; dies stellt einen Ausgleich für die Gewährung eines Baurechts auf einem anderen Grundstück dar, wodurch die Firma einen erheblichen Planungsgewinn erhalten würde. Der Nutzen von Gewerbehöfen läßt sich monetär kaum darstellen; sie erfüllen vor allem wirtschaftspolitische Zielsetzungen (Auffangen eines großen Anteils von sanierungsverdrängten Betrieben). In München stehen jedenfalls sämtliche Parteien hinter dem Modell "Gewerbehof", auch wenn damit indirekte Subventionen verbunden sind.

Dr. Rießland (Erste Österreichische Sparcasse Bank AG, Wien): Der Aufbau von Gewerbehöfen birgt vielfältige Risiken in sich, die in der Regel von „einem“ Finanzier beurteilt werden müßten; die entstehende Unsicherheit führt zur Zurückhaltung bei solchen Projekten. Aus den

Finanzierungserfordernissen eines durchschnittlichen Gewerbehofes (Grundstück, Bauinvestition, Betreiber, Investitionen der einzelnen Betriebe, Liquiditätsreserven für ihre Betriebsführung) kann für die Nutzer des Gewerbehofes im ersten Nutzungsjahr eine Liquiditätsbelastung von ca. 13% der Gesamtfinanzierung abgeschätzt werden. Dies ist jedoch in der Phase der Standort- oder sogar Unternehmensgründung für den einzelnen Betrieb keinesfalls leistbar. Durch eine teilweise Übernahme des Vermietungs- und Erhaltungsrisikos durch die öffentliche Hand werden Gewerbehofprojekte für institutionelle Anleger des Langfristkapitalbereichs attraktiv, der im Vergleich zu Banken niedrigere Renditeerwartungen aufweist. Gemeinsam mit einer öffentlichen Stützung der Betreiberkosten kann die Liquiditätsbelastung auf ca. 9% gesenkt werden. Eine Abschätzung der Umwegrentabilität der notwendigen Subventionen für eine 10-Jahres-Periode ergibt unter der Annahme, daß 30% der Gewerbehof-Investitionen erst durch die Subvention ausgelöst werden, bereits einen Nettogewinn nur durch entfallene Arbeitslosengelder. Die Investitionsmittel für Gewerbehöfe könnten problemlos durch den österreichischen Kapitalmarkt aufgebracht werden. Zur Beschaffung von Kapital mit der gewünschten Fristigkeit (Laufzeiten von 10 bis 30 Jahren) ist eine geringfügige Renditeerhöhung durch Subventionierung sinnvoll.

Dipl.-Ing. Ölz (PRISMA Zentrum für Immobilien- und Regionalentwicklung, Götzis): Ein klar definierter Branchenmix, das Nebeneinander von Unternehmensgründern und etablierten Unternehmen sowie die Zurverfügungstellung von Infrastruktur sind bedeutende Eckpfeiler von Wirtschafts- und Gewerbeparkprojekten. Ihre erfolgreiche Umsetzung erfordert auch eine konkrete regionale Verankerung im Bereich der Finanzierung und des Marketings. Bedarfsanalysen können nicht als einzige Grundlage für die Einschätzung der Projektchancen herangezogen werden, da an geeigneten Standorten nicht nur ein latenter Bedarf bei den betroffenen Zielgruppen geweckt wird, sondern zusätzliche Unternehmensgründungen und überdurchschnittliche Betriebsentwicklungen initiiert werden. Zur Abfederung des wirtschaftlichen Risikos ist dennoch die Definition einer Mindestauslastung von 40% bis 60% erforderlich. Das in Wirtschafts- und Gewerbeparks zu installierende Betriebsmanagement garantiert die notwendige Plattformfunktion für die betroffenen Unternehmen; seine Aufgaben sind u.a. die Betreuung in rechtlichen und finanztechnischen Fragen, die Unterstützung bei der Suche nach qualifizierten Arbeitskräften und die Organisation von Einstiegsbedingungen - speziell für Unternehmensgründer.

Architekt Dipl.-Ing. Kleindienst (Büro Kleindienst, Wien): Der 1990 in Wien errichtete Wohnpark Sandleiten strebte eine kleinräumigere Nutzungsmischung an, als sie üblicherweise mit Gewerbehöfen erreicht wird. In der Anlage dominieren heute Betriebe des tertiären Sektors; die positiven Erfahrungen des Projekts sprechen aber auch für die Integration von Gewerbe- und emissionsarmen Industriebetrieben in Wohngebiete, sofern dies auf einer etwas "gröberen" räumlichen Ebene erfolgt (etwa der Reservierung einzelner Baublöcke innerhalb eines Stadtteils für Gewerbehöfe). Das Planen für unbekannte Betriebsnutzer stellt jedenfalls eine architektonisch sehr anspruchsvolle Aufgabe dar. Die Betriebe des Wohnparks Sandleiten sind in den unteren Geschossen konzentriert; eine Unterbringung in den oberen Geschossen hätte zu höheren Errichtungskosten geführt und wurde auch von vielen ansiedlungswilligen Betriebsinhabern als problematisch angesehen. Hauptgrund hierfür dürften psychologische

Hemmschwellen sein, da es sogar zahlreiche Beispiele für "mehrgeschoßige" Produktionsbetriebe gibt. Als Hauptproblem der Konzeption des Wohnparks Sandleiten hat sich erwiesen, daß marktorientierte Neubaumieten für viele kleinere Wiener Gewerbebetriebe nicht leistbar sind.

8.2 Diskussion: Ausgewählte Stellungnahmen

Dipl.-Ing. Ölz (PRISMA Zentrum für Immobilien- und Regionalentwicklung, Götzis): Da die Auslastung von Gewerbezentren in der Anfangsphase noch deutlich unter 100% liegt, übernehmen das Land und die jeweils betroffene Gemeinde in den ersten Jahren für einen Teil der Flächen eine Mietausfallshaftung. Bis heute mußte noch keine Haftung tatsächlich in Anspruch genommen werden; die Haftung hat aber sehr geholfen, die Projekte zu initiieren.

Dr. Schmoranz (Wirtschaftskammer Wien, Wirtschaftspolitische Abteilung): Wenn Betriebe durch Sanierungsmaßnahmen von ihrem angestammten Standort verdrängt werden und einen Ersatzstandort suchen, sind die Bedingungen gänzlich andere, als wenn sich ein Jungunternehmer in einem Technologie- oder Gewerbezentrum ansiedelt.

Dipl.-Ing. (FH) Forster (Münchner Gewerbehofgesellschaft): 39% der in unseren Gewerbehöfen angesiedelten Betriebe hätten ohne Gewerbehof entweder ganz aufgehört oder wären aus München hinausgegangen - wobei letzteres nicht einfach ist; Gewerbebetriebe sind teilweise sehr standortgebunden.

Senatsrat Vatter (Stadt Wien, Magistratsabteilung 21A): Bei einer eventuellen EU-Erweiterung in vier Jahren - Bratislava ist nicht weit, das Lohnniveau ist dort ein anderes - könnten die Standortbedingungen Wiens generell andere sein. Schon allein deshalb müssen wir uns über innovative Gewerbehöfe oder -zentren, die nicht nur Subventionsempfänger sind, den Kopf zerbrechen.

Direktor Wolfgring (Wiener Wirtschaftsförderungsfonds - WWFF): Für jede Umwidmung von Betriebsbaugelände in Wohngebiet müßte der Antragsteller verpflichtet werden, neben dem öffentlich-rechtlichen Vorgang in einer privatrechtlichen Absicherung gegenüber der Stadt Wien Beiträge für die Errichtung eines Gewerbehofes zu leisten.

Prof. Schönböck (Technische Universität Wien, Institut für Finanzwissenschaft und Infrastrukturpolitik): Gewerbehöfe sollen nicht unbedingt im Eigentum von Kammer oder Stadt errichtet werden, sondern die öffentliche Hand sollte eher als Garant für eine Mindestrendite solcher Immobilien auftreten. Dazu muß sie allerdings begleitende Maßnahmen legislativer, verwaltungstechnischer und planerischer Art setzen.

Dr. Rießland (Erste Österreichische Sparcasse Bank AG, Wien): Langfristige Gewerbehof-Konzeptionen mit Wertsicherungselement sind ein weiterer Entlastungsschritt für die öffentliche Hand, da auf diese Weise nicht Anleger angesprochen werden, die spekulieren, sondern Leute, die Pensionsvorsorge betreiben wollen.

8.3 Schlußfolgerungen

- Gewerbehöfe können grundsätzlich unter zwei Aspekten gesehen werden: dem der Unterstützung innovativer Jungunternehmen, die sich schon bald nach ihrer Gründung auf dem Markt behaupten können, und dem der Sicherung bestehender, wirtschaftlich oft wenig leistungsfähiger Unternehmen, um ihre Nahversorgungsfunktion für die Bevölkerung zu erhalten.
- Ein Gewerbehofkonzept der ersten Art kann - wie z.B. die Vorarlberger Wirtschaftsparks zeigen - von privater Seite im wesentlichen nur mit Ausfallhaftungen, aber ohne von vornherein festgelegte finanzielle Zuwendungen der öffentlichen Hand errichtet und betrieben werden, da die Mieten und sonstige Einnahmen hoch genug sind. Bei Gewerbehöfen der zweiten Art sind die Gewinnerwartungen weit niedriger und privates Kapital dafür unter den derzeitigen Rahmenbedingungen kaum aufzubringen; wenn die öffentliche Hand derartige Investitionen forcieren will, wird sie stärker eingreifen müssen.
- Das Heranziehen von privatem Kapital zur Finanzierung von Gewerbehöfen, die die Ziele "Bestandssicherung" und "Grundversorgung der Bevölkerung" verfolgen, erscheint prinzipiell möglich. Die Verteuerung der Kapitalbereitstellung durch bankübliche Risikospannen von 2% oder mehr in diesem kaum Gewinnchancen aufweisenden Anlagenbereich kann umgangen werden, indem die interessierte Gebietskörperschaft Haftungen für derartige Gewerbehofprojekte sowie Teile der Betreiberkosten übernimmt. Das Projekt wird damit - analog zum sozialen Wohnbau - attraktiv für den Langfristkapitalbereich (Immobilienaktiengesellschaften, Pensionsversicherungen), der sehr risikoscheu ist, dessen Renditeerwartungen jedoch um bis zu einem Drittel niedriger liegen als die des Bankenbereichs.
- Die Münchner Gewerbehöfe, die als Vorbild für entsprechende Projekte im neuen Wiener Regierungsübereinkommen dienen, stellen einen Kompromiß zwischen den möglichen Zielen "Innovationsförderung" und "Bestandssicherung" dar. Die Mieten orientieren sich am Markt und liegen derzeit bei umgerechnet ca. 95 S pro m². Wegen der hohen Errichtungskosten der auf eine Lebensdauer von 80 Jahren ausgelegten Gebäude kann auf diese Weise nur ein Teil des Kapitaldienstes durch die jährlichen Reinerlöse bedient werden. Die Deckungslücken werden in diesem Modell durch ein niedrig und aufgeschoben verzinstes Gesellschafterdarlehen der Stadt München geschlossen; auf das Heranziehen von privatem Anlagekapital wird dagegen verzichtet.
- Zur Frage, ob derartige Gewerbehofprojekte aus betriebswirtschaftlicher Sicht rentabel sind: Aus den Kenngrößen des Münchner Beispielprojektes "Ständlerstraße" (Errichtungskosten incl. Grunderwerb umgerechnet 251 Mio. S; Jahresreinerlös 9,3 Mio. S) und unter Zugrundelegung eines realen Diskontierungszinssatzes von 3% errechnet sich ein Amortisationszeitraum von 57 Jahren. Der für dieses Projekt angegebene "break-even-point" im Jahr 2031 (nach 33 Betriebsjahren) stellt den Punkt dar, an dem die jährlich nominell um 2% wachsenden Jahresreinerlöse 8% der Baukosten (ohne Grundstück) erreichen; er ist hauptsächlich von kameralistischem Interesse (Beginn der Rückzahlung des Gesellschafterdarlehens an die Stadt München).

- Eine deutlich positivere Bilanz aus Sicht der kommunalen Wirtschaftspolitik ergibt sich bei Berücksichtigung der wahrscheinlichen indirekten Nutzeneffekte. Die oft genannten Synergie- und Kostenvorteile für die in Gewerbehöfen ansässigen Unternehmen können darunter allerdings nicht subsumiert werden, da sie zu einer höheren Zahlungsbereitschaft der Betriebe für Mieten führen und somit bereits direkt in der betriebswirtschaftlichen Erfolgsrechnung der Gewerbehöfe enthalten sind. Entscheidend sind die verbesserte Nahversorgung und die durch die Gewerbehöfe erhaltenen oder neu geschaffenen Arbeitsplätze, da diese für den Gesamtstaat z.B. niedrige Arbeitslosengeldzahlungen und für die Stadt ein höheres Kommunalabgabenaufkommen bedeuten. Diese Effekte können hier nicht quantifiziert werden; im Falle Münchens hätten jedenfalls 40% der in Gewerbehöfen ansässigen Unternehmer ihren Betrieb ohne Gewerbehof entweder aus der Stadt verlagert oder ganz aufgegeben.
- Die Befürchtung, daß die Unterbringung in einem mehrgeschoßigen Gebäude oder die Rechtsform der Miete für viele Gewerbebetriebe unattraktiv sei, wurde durch den Erfolg der Münchner Gewerbehöfe widerlegt. Auch die gegenseitige Beeinträchtigung der Betriebe oder die Störung der Anrainer ist weitaus geringer als ursprünglich angenommen.
- Das hauptsächliche Hindernis für die etwaige Übernahme des Münchner Gewerbehofkonzeptes durch Wien läge allerdings in den hier weit niedrigeren Mieten für Gewerbeflächen (oft im Bereich von nur 30 S pro m²); diese Miethöhen repräsentieren allerdings keinen die Knappheiten korrekt widerspiegelnden Marktpreis, sondern sind das Resultat langjähriger staatlicher Eingriffe. Anpassungsprozesse in Richtung Markt (Übergang auf ein "angemessenes Mietenniveau" in einem Zeitraum von 15 Jahren) wurden vor kurzem in Gang gesetzt. Bei den derzeit (noch) herrschenden Miethöhen haben auch moderat öffentlich geförderte Gewerbehofprojekte, wie etwa eines des Wiener Wirtschaftsförderungsfonds in Atzgersdorf, kaum Realisierungschancen.

8.4 Empfehlungen

- Angesichts der derzeitigen Wiener Marktsituation bei Gewerbeflächen existieren drei Optionen in bezug auf die Schaffung von Gewerbehöfen: ein vorläufiger Verzicht auf derartige Projekte (was dem Übereinkommen der neuen Wiener Stadtregierung widerspräche), die Senkung der Errichtungskosten etwa im Vergleich zu Münchner Gewerbehöfen oder eine stärkere Förderung durch die öffentliche Hand.
- Kostensenkungen durch Abstriche bei der Gebäudequalität (Deckentragfähigkeit, Lastenaufzüge etc.) schränken einerseits den Kreis der potentiellen Nachfrager teilweise ein und sind auch unter dem Aspekt der langfristigen Wertsicherung der Immobilie ambivalent zu beurteilen. Andererseits dürften jedoch die Errichtungskosten (ohne Grunderwerb) des Münchner Beispielprojektes "Ständlerstraße" von umgerechnet 21.000 S pro m² Nutzfläche bzw. 3.600 S pro m³ umbauten Raum eine Obergrenze markieren; auch aus München sind kostengünstigere Beispiele für Gewerbehöfe bekannt (z.B. der zweite Bauteil des Gewerbehofes Westend mit Kosten von 2.900 S pro m³ auf Preisbasis 1996). Eine einfache Möglichkeit zur Kostensenkung liegt in der Adaptierung eventuell vorhandener, für eine Gewerbehofnutzung geeigneter Gebäude.

- Zur Finanzierung sollte möglichst weitgehend privates Kapital herangezogen werden. Als geeignete Vorgangsweise bieten sich - vorbehaltlich notwendiger genauerer Untersuchungen - geringfügige Ausfallhaftungen der öffentlichen Hand für die Mieterträge des Gewerbehofes und etwas höhere Haftungen für die von den Betrieben zu leistenden Erhaltungsbeiträge an. Derartige Haftungsübernahmen haben sich bei der Initiierung der Vorarlberger Wirtschaftsparks sehr gut bewährt; bis heute mußte noch keine Haftung in Anspruch genommen werden (allerdings handelte es sich hier um Projekte im "innovativen" Gewerbebereich). Da Banken in der Regel bei den Betreiberkosten vollständige Eigenkapitalfinanzierung fordern, dies aber in der Gründungsphase eines Gewerbehofes von den einzelnen Unternehmern kaum leistbar ist, könnte auch eine zeitweise Subvention dieser Kosten durch die öffentliche Hand erwogen werden.
- Sollten die derart unterstützten Gewerbehöfe - was wahrscheinlich ist - nicht mit den (regulierten) Mietpreisen der sonstigen Wiener Gewerbeflächen konkurrieren können und ihre Realisierung dennoch politisch gewünscht sein, wäre von der Politik eine m²-Miete festzulegen, die potentiellen Gewerbehofnutzern attraktiv erscheint bzw. ihnen durchschnittlich abverlangt werden kann; dabei sind auch mögliche preisdifferenzierende Maßnahmen des Gewerbehofbetreibers - z.B. umsatzabhängige Mietkomponenten - zu berücksichtigen. Diese Durchschnittsmiete sollte zur Vermeidung übermäßiger finanzieller Belastungen der öffentlichen Hand mindestens zwei Drittel einer (in Wien noch hypothetischen, aber z.B. in München erzielbaren) Marktmiete, also ca. 65 S pro m² betragen. In der Folge müßte ein für diese politische Festlegung geeignetes Finanzierungskonzept entwickelt werden.
- Als mögliche Inhalte eines derartigen Konzepts - deren vollständige Konsequenzen und Nebenwirkungen hier allerdings nicht behandelt werden können - sind unter anderem eine Subjektförderung der sich im Gewerbehof ansiedelnden Betriebe, die Gewährung eines niedrig und aufgeschoben verzinsten Darlehens der Stadt an die Betreibergesellschaft wie in München oder Subventionen an den Investor aus öffentlichen Mitteln zu nennen. Eine Subjektförderung sollte eher als Übergangslösung für den Zeitraum angesehen werden, in dem der Unternehmer die Produktionsvorteile des Gewerbehofes noch nicht voll lukrieren kann. Ohne Maßnahmen zur Renditeerhöhungen durch Subventionierung wird es nicht möglich sein, der Aversion des Kapitalmarkts gegenüber Laufzeiten von deutlich mehr als 10 Jahren - wie sie für Gewerbehofinvestitionen typisch sind - entgegenzuwirken.
- Unabhängig von der Frage der Finanzierung läßt der Betrieb von Gewerbehöfen durch private Träger betriebliche Effizienz erwarten. Im Fall der Vorarlberger Wirtschaftsparks handelt es sich eher um Projekte für "innovative" Jungunternehmer, die überdies durch umfangreiche Beratungsdienstleistungen unterstützt werden; für Gewerbehöfe mit dem vorrangigen Ziel "Grundversorgung der Bevölkerung" mit Gewerbedienstleistungen oder für Mischformen müßte dieses Konzept adaptiert bzw. ein eigenes Betreiberkonzept entwickelt werden. Auch der Aufbau des entsprechenden unternehmerischen know hows im Großraum Wien ist dazu erst voranzutreiben.
- Weitere Schritte zur Realisierung des im Wiener Regierungsübereinkommen festgelegten Gewerbehofprogramms sollten einer eigenen Stabsstelle übertragen werden. In Frage kämen vor allem der Wiener Wirtschaftsförderungsfonds, die Geschäftsgruppe Finanzen und Wirt-

schaftspolitik des Magistrats (MA 4-6) oder das Koordinationsbüro der Magistratsdirektion; der WWFF empfiehlt sich besonders aufgrund seiner derzeitigen Tätigkeiten im Bereich der Nahversorgungsförderung. Aufgaben dieser Stabsstelle wären die Entwicklung konkreter Haftungs- und Finanzierungsinstrumente für Gewerbehöfe gemäß obigen Empfehlungen, die Entwicklung eines Betreiberkonzepts, die Suche nach geeigneten Standorten bzw. Gebäuden und schließlich die Realisierung von Pilotprojekten. Das für eine Folgephase vorgesehene umfassendere Gewerbehof-Bauprogramm soll auf der Arbeit der Stabsstelle aufbauen, jedoch - zur Sicherstellung betrieblicher Effizienz - durch private Träger verwirklicht werden.

- Neben den Tätigkeiten der Gewerbehof-Stabsstelle sollte die Stadtplanung Grundlagenuntersuchungen bezüglich der derzeit existierenden Gewerbebetriebe in Hinterhoflagen durchführen; dies kann im Rahmen einer umfassenden Fachplanung für Betriebsflächen ("Betriebsflächenkonzept") geschehen. Anzusprechen wären die stadtwirtschaftliche Sinnhaftigkeit bzw. Förderungswürdigkeit der "Hinterhofbetriebe", eventuelle Maßnahmen zur Standortsicherung sowie - dies in Zusammenarbeit mit der Gewerbehof-Stabsstelle - die Unterstützung kleinräumiger Betriebsverlagerung in neu geschaffene Gewerbehöfe. Hier wäre es auch Aufgabe der Stadtplanung, die jeweiligen Anrainer in die Planung und Realisierung von Gewerbehof-Projekten einzubinden.
- Ein ergänzender Weg zur Finanzierung von Gewerbehofprojekten wäre die teilweise Abschöpfung von Planungsgewinnen, wie sie etwa bei der Umwidmung von Betriebs- in Wohnbauland entstehen, zugunsten der öffentlichen Hand. Dies wird in München bereits praktiziert; Rechtsgrundlage ist das in der BRD 1993 in Kraft getretene Investitionserleichterungs- und Wohnbaulandgesetz. Die Entwicklung entsprechender Modelle für Wien erscheint prinzipiell möglich; die Frage der Einbindung der dazu notwendigen Rechtsnormen in das bestehende Rechtsgefüge ist jedoch noch ungeklärt. Die Realisierung von Gewerbehof-Pilotprojekten sollte jedenfalls unabhängig vom Vorhandensein derartiger Finanzierungsmodelle vorangetrieben werden.