



**Stadtentwicklungsbetrieb  
Bergisch Gladbach – AöR**

# **Neuaufstellung des Flächennutzungsplans**

## Fachbeitrag der Wirtschaftsförderung

Stand Mai 2016

## I. Vorbemerkung

Zur Bauleitplanung zählt der Flächennutzungsplan als vorbereitender Bauleitplan. Dieser hat gemäß § 1 Abs. 6 Nr. 8 a und c BauGB bei seiner Aufstellung unter anderem die Belange der Wirtschaft sowie die Erhaltung, Sicherung und Schaffung von Arbeitsplätzen zu berücksichtigen.

Die kommunale Wirtschaftsförderung vertritt die Interessen der örtlichen Unternehmerschaft innerhalb der Stadtverwaltung und trägt damit Sorge dafür, dass insbesondere die genannten Aspekte bei der Neuaufstellung des Flächennutzungsplanes Berücksichtigung finden. Vertreten werden alle wirtschaftlich Tätigen in dieser Stadt von den Bereichen Dienstleistung und Handel über Handwerksbetriebe bis hin zu Produktionsunternehmen.

Die verschiedenen Branchen stellen unterschiedliche Anforderungen an ihren Standort und daher auch andersgeartete Umsetzungsaspekte bei der Erfüllung dieser Aufgabe. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, wurden spezielle Gutachten verfasst, bei deren Erstellung die Wirtschaftsförderung involviert war:

- ✓ Integriertes Stadtentwicklungskonzept (ISEK 2030), 2011
- ✓ Gewerbekonzept, 2011
- ✓ Brachflächenanalyse, 2014
- ✓ Einzelhandels- und Nahversorgungskonzept, 2015
- ✓ Integriertes Mobilitätskonzept, 2016

Diese Gutachten liefern Ergebnisse zu folgenden Themenbereichen, weshalb dieser Fachbeitrag im weiteren Verlauf auch nicht weiter darauf eingehen wird, sondern diese Ergebnisse zur Grundlage nimmt:

- ✓ Struktur- und Standortanalyse Bergisch Gladbachs
- ✓ Bestandsaufnahme aktueller Gewerbeflächen und Typisierung der Gewerbegebiete und -standorte
- ✓ Wirtschaftliche Fortentwicklung der Unternehmen und wirtschaftlich Tätigen in Bergisch Gladbach insgesamt
- ✓ Potentieller mittel- bis langfristiger Bedarf an Gewerbeflächen zur Erhaltung und Stärkung der Wirtschaftskraft in Bergisch Gladbach
- ✓ Suchräume für potentielle neue Gewerbeflächen

Der Fachbeitrag bezieht sich daher lediglich auf den Umgang mit freien Gewerbeflächen. Dies können nicht genutzte bestehende Gewerbeflächen, brachgefallene oder untergenutzte gewerbliche Liegenschaften oder neu erschlossene Gewerbegebiete sein.

## II. Einleitung

Eine Stadt mit einer heterogenen Unternehmerschaft am Standort benötigt eine Vielzahl an unterschiedlichen Arbeitskräften. Verschiedene Arten und Qualitäten von Arbeitsplätzen sorgen im Optimalfall dafür, dass Menschen jeder Bevölkerungsschicht mit einem Arbeits- oder Ausbildungsplatz vor Ort oder zumindest in der Region versorgt werden. Durch ortsnahe Arbeits- oder Ausbildungsplätze bleiben Arbeitswege kurz und Pendlerströme werden nicht unnötig ausgelöst. Das ist besonders von Bedeutung für Menschen, die auf kurze Wege angewiesen sind. Die Arbeitsplätze sorgen für ein geregeltes Einkommen, das vielfach nicht nur die Arbeitskraft selbst finanziert, sondern auch eine Familie. Nebenbei stellt der kommunale Anteil der Einkommenssteuer meist die wichtigste Einnahmequelle der Stadt dar, weshalb neben der Gewerbesteuer diese Steuereinnahmen von besonderer Bedeutung zur Erfüllung der kommunalen Pflichtaufgaben sind.

Zur Erhaltung, Sicherung und Schaffung von Arbeitsplätzen ist unternehmerische Tätigkeit und Produktion notwendig. Diese setzen in den meisten Fällen ein Grundstück voraus. Nicht nur bei einer Neugründung, auch im weiteren unternehmerischen Lebenszyklus brauchen Unternehmen, um erfolgreich wachsen zu können, ein geeignetes bezahlbares Flächenangebot; das gilt sowohl für die Miete eines Objektes als auch für den Kauf einer Liegenschaft. Je nach Branche, Alter und Wachstumsperspektiven des Unternehmens wird die Eigentumsbildung einem Mietverhältnis vorgezogen.

Im Vergleich zu anderen Wirtschaftsstandorten in der Region Land weist Bergisch Gladbach jedoch vergleichsweise hohe Bodenpreise und ein geringes Angebot an Entwicklungsflächen auf. Aufgrund vieler schutzbedürftiger Landschaftsbereiche und der Topographie sind zudem viele potenzielle Standorte nicht oder nur schwer zu erschließen.

Dennoch ist es für einen Wirtschaftsstandort unabdingbar, verfügbare und freie Flächen im Portfolio zu besitzen, um kurz- bis mittelfristige Anfragen von erweiterungsbedürftigen Unternehmen am Standort oder Nachfragen aus der Region bedienen zu können. Eine Stadt, die auf entsprechende Anfrage keine Flächen kurz- bis mittelfristig anbieten kann, wird langfristig seine Wirtschaftskraft nicht erhalten können.

Dabei ist zu beachten, dass vorrangig nicht genutzte oder brachgefallene Bestandsflächen, soweit sie nicht aufgrund eines Strukturwandels in dem Bereich unter städtebaulichen Aspekten einer Umwidmung zu unterziehen sind, zu revitalisieren sind. Unabhängig von der Eigentümersituation ist ein konsequentes Flächenrecycling daher anzustreben. Bei Bedarf sind für einzelne brachgefallene Liegenschaften Mobilisierungsstrategien durch die Stadt gemeinsam mit dem Eigentümer zu erarbeiten und umzusetzen. Erst nachrangig sind neue Flächen, die moderne Anforderungen an Gewerbegebiete erfüllen, zu entwickeln und zu erschließen. Für Bergisch Gladbach zeigt sich allerdings, dass selbst eine konsequente Wiedernutzung von nicht genutzten Gewerbeflächen seit Jahrzehnten nicht ausreicht.

### III. Flächenrecycling

Um nachhaltig mit der Ressource Fläche umzugehen, sind vorrangig ungenutzte oder brachgefallene Gewerbeflächen zu revitalisieren und in eine neue Nutzung zu bringen. Diesem Grundsatz folgend sind so nach Möglichkeit zunächst Bestandsflächen bzw. -gebiete wieder zu nutzen, bevor neue Gebiete erschlossen werden oder Grundstücke aus neuen Gebieten verkauft werden. Sollten die Bestandsflächen in Privateigentum stehen, ist gemeinsam mit dem Eigentümer an der Revitalisierung und einer Wiedernutzung der Fläche zu arbeiten.

Auch wenn dies durch die städtische Wirtschaftsförderung fortwährend praktiziert wird und dafür auch das Instrument der Gewerbeflächenbörse geschaffen wurde, wo nicht genutzt Flächen und Gebäude angeboten werden, gibt es dennoch vereinzelt nicht genutzte oder brachgefallene Gewerbeflächen. Diese werden regelmäßig erfasst und analysiert. Zuletzt wurden alle gewerblichen Flächen nach Gewerbekataster im April 2016 erhoben. Dabei wurden folgende Ergebnisse festgestellt:

Von 2.510.172 qm der zur Verfügung stehenden Gesamtfläche werden 90,54 % genutzt. Demnach entfallen auf freie gewerbliche Flächen 262.189 qm, was einem Anteil von 9,46 % an der gesamten Gewerbefläche Bergisch Gladbachs entspricht. Diese bisher nicht genutzten Gewerbeflächen (262.189 qm) können in zwei Kategorien aufgeteilt werden. Als verfügbare freie Flächen stehen in Bergisch Gladbach zum Erfassungszeitpunkt 91.450 qm zur Verfügung, was einem Anteil von 3,30 % an der gesamten Gewerbefläche entspricht. Als nicht verfügbare freie Flächen wurden 170.739 qm erfasst, die dem Markt aber aufgrund unterschiedlicher Hemmnisse nicht zur Verfügung stehen. Das bedeutet, dass 6,16 % der gesamten Gewerbeflächen Bergisch Gladbachs unter diese Einschränkung fallen.

#### Verfügbare freie Gewerbeflächen

- Ungenutzte GE-Fläche: Mit ca. 57.000 qm ist diese Kategorie bei den verfügbaren freien Gewerbeflächen eindeutig führend. Die noch nicht endgültig vergebenen Flächen im erschlossenen Gewerbegebiet Obereschbach belaufen sich auf aktuell ca. 18.000 qm. Voraussichtlich werden diese Flächen in den nächsten drei Jahren vollständig verkauft werden. Gleiches gilt für die zur Verfügung stehenden ca. 12.000 qm Flächen an der Hermann-Löns-Straße, die derzeit aktiv durch den Eigentümer vermarktet werden. Potentialflächen, ohne verbindliches Baurecht befinden sich zwischen Vinzenz-Palotti-Straße und der Overather Straße (ca. 11.000 qm) und an der Meisheide (ca. 10.000 qm). Als Fazit ist festzuhalten, dass sich mittel- bis langfristig ein Mangel an nutzbaren GE-Flächen in der Stadt abzeichnen wird.
- Leerstand: Derzeit stehen ca. 26.000 qm Gewerbefläche leer. Alle Liegenschaften sind in Privateigentum. Einige davon werden mithilfe der städtischen Wirtschaftsförderung auf dem Markt zum Kauf oder zur Anmietung angeboten. Die meisten Flächen sind bebaut und stehen nur zum Teil leer. Die Liegenschaften sind über das Stadtgebiet verteilt in den Gewerbegebieten der Stadtteile Schildgen, Hand Gronau, Refrath, Bensberg und Herkenrath zu finden.

- Gewerbebrache: Flächenpotenzial in der Kategorie Gewerbebrache gibt es auf ca. 8.000 qm, die auf zwei Gewerbegebiete (Grube Weiß und Kradepohl) entfallen.

### **Nicht verfügbare freie Gewerbeflächen**

- Betriebsgebundene Reservefläche: Insgesamt ca. 144.000 qm stehen dem Markt nicht zur Verfügung, weil sie als private Fläche zur Erweiterung des angrenzenden Betriebes gebunden sind. Davon entfallen allein über 100.000 qm auf die Erweiterungsflächen der Firma Miltenyi Biotec GmbH.
- Nutzung verschoben: In dieser Kategorie befindet sich das als „Köttgen-Gelände“ bekannte Gewerbegrundstück in der Stadtmitte sowie die das Grundstück an der Overather Straße, das aufgrund der Planungen zum Gewerbegebiet Vinzenz-Palotti-Straße derzeit keiner neuen Nutzung zugeführt wird.

Bereits vor zwei Jahren wurden die freien gewerblichen Flächen mit dem Ziel analysiert, für sämtliche verfügbaren freien Flächen Mobilisierungsstrategien aufzusetzen. Damals wie heute ist resümierend festzustellen, dass ein Brachflächenrecycling aufgrund mangelnder geeigneter Brachflächen nicht zur Bedarfsdeckung geeignet ist. Da auch freie ungenutzte Gewerbeflächen stark limitiert sind, ist festzuhalten, dass mittel- bis langfristig ein zusätzlicher Bedarf an Gewerbeflächen besteht, der nur durch Ausweisung neuer Gewerbegebiete gedeckt werden kann.

#### **IV. Erkenntnisse aus der bisherigen Gewerbeflächenvermarktung**

In den letzten Jahrzehnten gab es nur wenige zu vermarktende gewerbliche Nutzflächen. Zwar wurde durch Umwidmung der Konversionsfläche der Hermann-Löns-Kaserne ein kleines Gewerbegebiet durch die örtliche Volks- und Raiffeisenbank (VR Bank eG Bergisch Gladbach) entwickelt, doch eignen sich die Flächen meist nur für Unternehmen, die kaum auf eine überregionale Verkehrsanbindung angewiesen sind. Überregional tätige Unternehmen bemängeln an diesem Standort die ungenügende Autobahnanbindung. Ansonsten wurden unterstützt durch die städtische Gewerbeflächenbörse in diesem Zeitraum lediglich private Liegenschaften (in den meisten Fällen bebaut) vermittelt. Eine vollumfängliche Wirtschaftsförderung war so über zwei Jahrzehnte nicht möglich, was zu zahlreichen Abwanderungen geführt hat. Aufgrund von Beispielen ist davon auszugehen, dass unter anderem wegen dieses Motivs mindestens 30 Unternehmen in den letzten 20 Jahren die Stadt verlassen haben. Erst mit dem Gewerbegebiet Obereschbach und dem Vermarktungsbeginn im Jahr 2013 stehen wieder Flächen zur Verfügung, die durch die Stadt selbst verkauft werden können und den modernen Anforderung eines Gewerbegebietes gerecht werden.

Nach dem Aufstellungsbeschluss des Bebauungsplanes Nr. 5539 - Obereschbach im Jahr 2008 begann drei Jahre später die Geländemodellierung als Vorbereitung für die Erschließung, sodass ab 2013 mit der Vermarktung der Flächen begonnen werden konnte. Knapp zwei Drittel der Flächen sind seit dem veräußert bzw. Verkaufsbeschlüsse eingeholt worden (ca. 50.000 m<sup>2</sup> insgesamt, davon ca. 30.000 m<sup>2</sup> verkauft). An fünf Bergisch Gladbacher und ein Kölner Unternehmen wurden/werden Teilflächen verkauft, die ohne das Gewerbegebiet Obereschbach mehrheitlich mittelfristig wohl keine Perspektive in der Stadt gehabt hätten.

Das Gebiet wird durch den Eigentümer und Erschließungsträger, den Stadtentwicklungsbetrieb Bergisch Gladbach AöR, selbst vermarktet. Nach der Auswahl des Käufers wird über das Aufsichtsgremium des Stadtentwicklungsbetriebes der Verkaufsbeschluss eingeholt.

Bei der Vermarktung wurde deutlich, dass durch das zur Verfügung stehende Gewerbegebiet viele Unternehmen aus der Region auf den Standort Bergisch Gladbach insgesamt aufmerksam wurden. Das geschaffene Angebot hat also eine Nachfrage nach dem Standort generiert. Bis Anfang 2016 wurden insgesamt 70 Anfragen für das Gewerbegebiet Obereschbach seit 2011 registriert mit einem Gesamtbedarf von ca. 400.000 qm. Von anfragenden Unternehmen werden die Autobahnnähe und die Breitbandanbindung vorausgesetzt.

Bei der Auswahl von Unternehmen sind zwingend die Kriterien des Bebauungsplanes zu erfüllen. Demnach sind Betriebe mit hohen Immissionsgraden ebenso ausgeschlossen wie Vergnügungsstätten, Tankstellen sowie Einzelhandelsbetriebe und sonstige Gewerbebetriebe mit Verkaufsflächen für den Verkauf an Endverbraucher, wenn das angebotene Sortiment ganz oder teilweise zentren- oder nahversorgungsrelevant ist (=harte Auswahlkriterien).

Zusätzlich dazu wurden weitere Kriterien bei der Auswahl von Unternehmen eingeführt, um sparsam und nachhaltig die Flächen zu verkaufen. Maßgebliches Auswahlkriterium ist dabei der Nachweis eines entsprechenden Arbeitsplatzquotienten. Als weitere Kriterien wurden die Herkunft (aus Bergisch Gladbach oder der Region) und die Prognose zur wirtschaftlichen Fortentwicklung des Unternehmens ebenso herangezogen (= weiche Auswahlkriterien).

Aus der Vermarktung ergeben sich besondere Erkenntnisse für die Branchen Handwerk und Logistik, weshalb diese gesondert betrachtet werden.

## **Exkurs: Handwerk**

### **1. Handwerk in Bergisch Gladbach**

In Bergisch Gladbach gibt es 1532 Handwerksbetriebe. Im Durchschnitt beschäftigen diese Unternehmen 5,5 Mitarbeiter – Tendenz steigend. Die Betriebe beschäftigen Personen aller Qualifikationen. Eine Umfrage der Kreishandwerkerschaft bei den Innungsmitgliedern im August 2012 ergab, dass die Kunden aus der Region kommen (69 % der Kunden kommen aus dem Umkreis von max. 20 km) und sind meistens private Haushalte.

Demnach stellt das örtliche Handwerk eine wesentliche Säule in der Wirtschaftsstruktur der Stadt Bergisch Gladbach dar.

### **2. Nachfragepotenzial von Gewerbeflächen für das Handwerk**

Der Veränderungsprozess von Unternehmen ist dynamisch. Veränderte rechtliche Rahmenbedingungen, Umwelteinflüsse, Trends usw. verändern die Nachfrage nach einer Dienstleistung oder nach einem Produkt. Unternehmen sind gezwungen, auf die veränderten Situationen auch mit kleineren oder größeren Räumlichkeiten oder Standorten zu reagieren. Dies gilt auch für die Unternehmen des Handwerks. Ganz konkret stellt sich für einige Betriebe das Problem, dass sie aufgrund von unmittelbar angrenzender Wohnbebauung in ihrer Tätigkeiten beschränkt sind. Veränderungen im Geschäftsprozess sind dort meist nur mit einem Umzug möglich.

Zwar haben laut der Umfrage der Kreishandwerkerschaft aus 2012 zwei Drittel der Handwerksbetriebe aus Bergisch Gladbach noch nie ihren Standort gewechselt und sehen auch aktuell keinen Bedarf für eine Verlagerung. Beim übrigen Drittel handelt es sich aber zum Teil um Betriebe, die Bergisch Gladbach bereits verlassen haben oder mittelfristig den Bedarf nach einer anderen oder größeren Fläche sehen.

Diesen dynamischen Prozess und diese Handwerksbetriebe zu unterstützen, ist Aufgabe der Wirtschaftsförderung. Dafür benötigt werden aber auch Grundstücke, die insbesondere in Bergisch Gladbach nur in sehr geringem Maße dem Markt zur Verfügung stehen.

### 3. Erkenntnis aus der Vermarktung von Gewerbeflächen

Seit Beginn der Vermarktung von Obereschbach ist festzustellen, dass der Intention des Gewerbegebietes nicht vollständig nachgekommen werden kann. Aufgrund der Topographie wurde das Gelände so modelliert, dass Flächen von 3.000 – 7.000 qm (brutto) erstellt wurden. Der Bebauungsplan sah vor, gewerbliche Bauflächen insbesondere für kleine und mittlere Betriebe des Handwerks zur Verfügung zu stellen (siehe Begründung zum Bebauungsplan vom 17.03.2008). Mit der Ausführungsplanung wurde deutlich, dass aufgrund der Topographie Grundstücksflächen zwischen 500 – 2.000 kaum herstellbar sind, weshalb die kleinste geschaffene Ebene eine bebaubare Fläche ca. 1.800 qm (netto) aufweist.

Der seinerzeit nachgewiesenen Nachfrage nach Gewerbeflächen bei der Aufstellung des Bebauungsplanes durch Unternehmen aus dem Handwerk ist der Bebauungsplan Obereschbach demnach nicht vollständig nachgekommen.

Die Vermarktung des Gewerbegebietes Obereschbach zeigt aber, dass es nach wie vor eine Nachfrage speziell aus dem Handwerk gibt. Während der Vermarktung (Sommer 2013 bis Ende 2015) gab es neun Anfragen von Handwerksunternehmen mit einem durchschnittlichen Flächenbedarf von 1.800 qm. Aus verschiedenen Gründen konnte eine Ansiedlung eines Handwerksunternehmens bislang nicht realisiert werden. Zu große Grundstücke sind dafür meist der ausschlaggebende Grund. Dass Handwerksunternehmen kleinere Flächen als jene im Gewerbegebiet Obereschbach suchen, bestätigt die benannte Umfrage der Kreishandwerkerschaft, nach der Flächen zwischen 400-2.000 qm am häufigsten gefragt sind.

### 4. Handwerkerhof als sinnvolles Angebot an Handwerksbetriebe

Gesucht wird also ein Modell, das geeignet ist, besser den Bedarf von Handwerksbetrieben bedienen, als es das Gewerbegebiet Obereschbach getan hat. Etabliert hat sich dazu das Modell eines Handwerkerhofs bzw. Handwerkerzentrums, in dem kleinteilige Gewerbegrundstücke speziell für Unternehmen des Handwerks bereitgehalten werden. Je nach Nachfrage von Unternehmen ist die konkrete Größe eines solchen Handwerkerhofes zu wählen.

Ein Handwerkerhof liegt meist an einer vielbefahrenen Ausfallstraße, in dessen Radius sich eine große Anzahl an direkten Kunden befindet. In Bergisch Gladbach scheint deshalb ein Standort am Rande der Innenstadt besser geeignet, als eine Fläche entlang der Autobahn. Folgende Vorteile bietet ein Handwerkerhof:

- Die städtebaulichen und ökologischen Interessen der Stadt, den Flächenverbrauch zu begrenzen und etablierte Standorte zu reaktivieren, finden Berücksichtigung.
- Dem Wunsch vieler Handwerksunternehmen, kosten- und flächensparend zu bauen, kommt das Modell eines Handwerkerhofes mit kleinteiligen Parzellen entgegen. Gleichzeitig können Grundstücksgrößen und Zuschnitt an den individuellen Bedarf angepasst werden und Erweiterungsbedarfe berücksichtigt werden.
- Die Betriebsanforderungen von Handwerksunternehmen für Grundstücke sind nach einmaliger Festsetzung an diesem Standort für alle Handwerksbetriebe gesichert.

- Falls gewünscht, können durch Festlegung auf einen bestimmten Gebäudetypus, Planungs- und Baukosten gespart werden.
- Die Eigentumbildung und die Einbringung von baulichen Eigenleistungen, die von Handwerksbetrieben gewünscht wird, können mit einem Handwerkerhof umgesetzt werden.
- Aufgrund des Kostendrucks sind feste Kooperationen zwischen Handwerksbetrieben inzwischen die Regel. Solche Kooperationen können einfacher in einem Handwerkerhof geschlossen und umgesetzt werden. Insgesamt erhöhen Kooperationen das Angebot einzelner Betriebe.
- Die Konzentration von Handwerksbetrieben erweitert den Kundenkreis.

Die folgend gelisteten Beispiele aus anderen Städten bestätigen, dass aufgrund der genannten Vorteile des Modells „Handwerkerhof“, das Handwerk nachhaltig am Standort gestärkt wird.

- Münster, Gewerbegebiet Nord, Rudolf-Diesel-Straße
- Düsseldorf, Hafen, Fringsstraße
- Waltrop, Gewerbepark Brockenscheidt, Richtstrecke
- Leverkusen, ehemalige Stadtgärtnerei, Stixchesstraße
- Leverkusen, Bahnstadt-Opladen, Torstraße

## 5. Fazit

Um am Standort etablierte Handwerksunternehmen im Stadtgebiet halten zu können, sind geeignete Flächen bereitzustellen. Dass das Gewerbegebiet Obereschbach diesen Bedarf nicht bedienen konnte, macht die Ausweisung anderer Flächen notwendig. Folgerichtig erscheint, ein Modell zu wählen, das passgenau für den Bedarf von Betrieben aus dem Handwerk ist. Ein Handwerkerhof ist aufgrund der genannten Vorteile das richtige Modell.

## Exkurs: Logistik

### 1. Unterschiedliche Formen der Logistik

Logistikunternehmen sind meist flächenintensive Betriebe, die gemessen an ihrem Flächenbedarf nur wenige Mitarbeiter am Standort beschäftigen. Dabei ist aber zwischen verschiedenen Logistikbranchen zu unterscheiden. Nicht grundsätzlich sollten Anfragen von Logistik-Unternehmen, die sich an die Stadt Bergisch Gladbach richten, abgelehnt werden. Zu unterscheiden sind:

- a. Logistikunternehmen, die keinen besonderen Bezug zu ortansässigen Unternehmen haben und Logistikunternehmen, die reine Warenumschriftlager darstellen (Flächenanforderung < 20.000 qm),
- b. Logistikunternehmen, die speziell für vor Ort ansässige Unternehmen von großer Bedeutung sind sowie
- c. Kurier-, Express- und Postdienstleister, die die Versorgung des örtlichen Gewerbes und der örtlichen Bevölkerung sicherstellen.

## 2. Bewertung der Logistikformen für Bergisch Gladbach

- a. Eine Ansiedlung der erstgenannten Branchen sollten durch die Wirtschaftsförderung und durch die Stadt nicht gefördert werden. Im Gegenteil sollten vor dem Hintergrund des insgesamt steigenden Flächenbedarfs für Logistiknutzungen und der gleichzeitig stattfindenden Erhöhung von Restriktionen zur Versiegelung von Flächen, solche Anfragen für Bergisch Gladbach klar abgelehnt werden.

In diesem Zusammenhang ist anzumerken, dass solche Anfragen kaum Bergisch Gladbach erreichen, weil die Stadt verkehrlich für solche Logistikunternehmen nicht die richtige Lage mitbringt und topographisch solche großen Flächen auch nicht bereitgestellt werden können. Dieser Trend wird dadurch bestätigt, dass Unternehmen aus diesen Bereichen in Bergisch Gladbach nicht (mehr) zu finden sind.

- b. Solche Flächengesuche sollten einer Einzelfallprüfung unterzogen werden. Diese Anfragen werden meist aufgrund von Synergien mit ansässigen Unternehmen gestellt, um Anlieferungen „just in time“ zu realisieren. Zur Stärkung der örtlichen Wertschöpfung sollte gemeinsam mit dem entsprechenden ansässigen Unternehmen nach Lösungen gesucht werden. Dieser Prozess sollte gesteuert werden, um die dadurch entstehende Verkehrsbelastung und die Auswirkungen auf die gesamte Infrastruktur so gering wie möglich zu halten.
- c. Eine Ansiedlung oder meist eine Umsiedlung von bereits in der Stadt oder der Region ansässigen Kurier-, Express- und Postdienstleister (KEP-Dienstleister) wird meist durch den wachsenden Markt der Direktbelieferung nötig, bedingt durch den stark steigenden Umsatz im Onlinehandel. Sie haben eine hohe Bedeutung für alle Privathaushalte sowie kleine und mittlere Unternehmen. Auch hier sollte der Einzelfall geprüft und der An- oder Umsiedlungsprozess gesteuert werden, um die Auswirkungen auf die Verkehrsbelastung gering zu halten oder sogar zu verringern.

Für die bestehenden aber auch die neuen Standorte von KEP-Dienstleistern sind die im Mobilitätskonzept gelisteten Maßnahmen nach Möglichkeit umzusetzen.

## 3. Anforderung an die Stadt

Um gemäß der Bewertung unterstützend für einige Logistikbereiche tätig werden zu können, bedarf es geeigneter Gewerbeflächen im Stadtgebiet. Sinnvoll ist ebenfalls die Umsetzung der Maßnahme aus dem Mobilitätskonzept zur Verbesserung des Verkehrsflusses der Logistik. Hinzu kommt, dass das Mobilitätskonzept, das für den Wirtschaftsverkehr u.a. das strategische Ziel verfolgt, „die schädlichen Auswirkungen von Lkw und Lieferverkehr zu verringern und die Mobilität zu verbessern“, konkrete infrastrukturelle Maßnahmen in diesem Zusammenhang vorsieht, die ebenfalls Gewerbeflä-

chen benötigen.

#### 4. Fazit

Ziel der Stadt muss es sein, Flächen für gewisse Logistikunternehmen bereit zu stellen und Flächen zu schaffen, die es ermöglichen, die Maßnahmen aus dem Mobilitätskonzept umzusetzen. Im Rahmen der Aufstellung des Flächennutzungsplans ist die Berücksichtigung geeigneter Flächen daher unbedingt erforderlich.

### **V. Ziele für die wirtschaftliche Fortentwicklung in Bergisch Gladbach**

- ✓ Das gesamte Handeln der Wirtschaftsförderung stellt die sowohl aus wirtschaftspolitischen als auch sozial- und umweltpolitischen Gründen die Erhaltung, Sicherung und Schaffung von Arbeits- und Ausbildungsplätzen an oberste Stelle.
- ✓ Dem Nachrangigkeitsgrundsatz folgend werden zunächst alle Optionen am bisherigen Standort wie eine Nachverdichtung ausgeschöpft, ehe nach einem neuen Standort gesucht wird. Anschließend sind nach Möglichkeit Bestandsflächen bzw. -gebiete wieder zu nutzen, auch wenn diese in Privateigentum stehen, bevor neue Gebiete erschlossen werden oder Grundstücke aus neuen Gebieten verkauft werden. Es gibt allerdings aus städtischer Sicht keinen Zugriff auf private Gewerbeflächen.
- ✓ Dem Nachhaltigkeitsgrundsatz folgend wird bei der Planung, Erschließung und dem Verkauf von Gewerbeflächen sparsam, effizient und nachhaltig agiert.
- ✓ Bei der Ausweisung neuer Gewerbegebiete sind die Anforderungen der Wirtschaft zwingend zu berücksichtigen. Jede Branche stellt unterschiedliche Anforderungen. Wesentliche Standortbedingungen wie eine gute Verkehrsanbindung, eine ausreichende ÖPNV-Anbindung und eine moderne Breitbandversorgung sind in jedem Falle zu gewährleisten.
- ✓ Die Vermarktung von Gewerbeflächen erfolgt prioritär an Unternehmen aus der Region und insbesondere an Unternehmen aus der Stadt. Somit wird im Grundsatz keine proaktive Ansiedlungspolitik betrieben.
- ✓ Die örtlichen kleinen und mittleren Unternehmen am Standort werden bei der Eigentumbildung unterstützt.
- ✓ Unternehmen, die aufgrund ihrer Branche und sonstiger Rahmenbedingungen auch in einem Mischgebiet untergebracht werden können, soll nur im Ausnahmefall ein Grundstück in einem Gewerbegebiet verkauft werden.

- ✓ Die Bereitstellung von Erweiterungs- oder Verlagerungsflächen für erweiterungsbedürftige Unternehmen aus dem Stadtgebiet erfolgt im Rahmen der nachstehend definierten Kriterien.

## **VI. Kriterien für die Vermarktung und den Verkauf von Gewerbeflächen**

- ✓ Ausschlüsse über den Bebauungsplan werden genutzt, um Ansiedlungen von Tankstellen, Vergnügungsstätten, Gastronomiebetriebe, Einzelhandelsbetriebe u.a. in Gewerbegebieten auch beim Verkauf durch private Dritte zu unterbinden.
- ✓ Maßgebliches Auswahlkriterium bei der Vermarktung städtischer Gewerbeflächen ist die Anzahl und die Qualität der Arbeitsplätze, die je nach Branche variiert.
- ✓ Gewerbliche Grundstücke werden insbesondere an Unternehmen aus Bergisch Gladbach oder der Region verkauft, es sei denn es handelt sich um einen Käufer, der ein örtliches Unternehmen vertritt.
- ✓ Die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des Unternehmens ist insbesondere über die Umsatz- und Gewinnentwicklung nachzuweisen. Außerdem ist eine Prognose zur wirtschaftlichen Fortentwicklung des Unternehmens vorzulegen.
- ✓ Bauverpflichtungen sind in der Regel mit den Käufern zu vereinbaren, um zu verhindern, dass Grundstücke als Anlage- oder Spekulationsobjekte genutzt werden, weshalb Grundstücke auch nur dann an Investoren veräußert werden, wenn das nutzende Unternehmen vertraglich involviert ist.

## **VII. Fazit**

Aus Sicht der kommunalen Wirtschaftsförderung bietet die Neuaufstellung des Flächennutzungsplans die große Chance, planungsrechtlich die Grundlage für eine positive wirtschaftliche Fortentwicklung der Stadt Bergisch Gladbach zu bilden. Zwingend erforderlich ist dafür die Neuausweisung von Gewerbegebieten, auch wenn durch ein konsequentes Flächenrecycling, dem sparsamen und nachhaltigen Umgang mit den zur Verfügung stehenden Flächen, womit der ausschließliche Verkauf von Gewerbegrundstücken bei Erfüllung der festgelegten Kriterien einhergeht, die auszuweisende Fläche verringert werden kann. Bei der Neuausweisung sind grundsätzlich die betrieblichen Anforderungen von Unternehmen zu berücksichtigen.