



Machbarkeitsstudie Interkommunales Gewerbe- und Industriegebiet Braunschweig-Salzgitter

Abschlussbericht

Dortmund, den 27. April 2018

 **ExperConsult**

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	5
1.1	Projekthintergrund und -gegenstand	5
1.2	Methodik	6
2	Marktsituation in Bezug auf Gewerbeflächen	8
2.1	Analyse der Vermarktungsdynamik und Status quo der Flächenverfügbarkeit	8
2.2	Flächenangebot im Umfeld	12
2.3	Bedarfsprognose gewerblicher Flächen	15
2.4	Benchmark-Projekte in Deutschland	18
2.5	Marktpotenziale und Positionierung	21
3	Grundlagen für eine Zielgruppenanalyse	23
3.1	Wirtschaftsstruktur in Braunschweig und Salzgitter	23
3.2	Gewerbliche Flächenverkäufe nach Branchen	27
3.3	Branchenbezogene Trendanalyse der Gewerbeflächennachfrage	28
3.4	Ableitung der Branchen mit Potenzial am Standort Braunschweig und Salzgitter	30
3.5	Fazit zur Zielgruppenanalyse und Positionierung	32
4	Empfehlungen zur Standortentwicklung	33
5	Wirtschaftlichkeitsberechnung für das Interkommunale Gewerbe- und Industriegebiet Braunschweig-Salzgitter	36
5.1	Darstellung der Varianten zur Wirtschaftlichkeitsberechnung	36
5.2	Detail-Ergebnisse der Variante 2	42
5.3	Überblick über alle 4 Varianten im Ergebnis	45
6	Empfehlungen zur Machbarkeit	48
7	Vermarktungsempfehlungen	49
8	Fazit	52

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1:	Auswertung der tatsächlichen Flächenverkäufe der angegebenen Jahre	8
Abb. 2:	Auswertung der erzielten Flächenpreise in EUR/ qm	9
Abb. 3:	Sofort und später verfügbare Gewerbeflächen in Braunschweig in ha	10
Abb. 4:	Sofort und später verfügbare Gewerbeflächen in Salzgitter in ha	11
Abb. 5:	Übersicht 77 Gewerbegebiete im Regionalverband Großraum Braunschweig	12
Abb. 6:	Durchschnittspreise freier Flächen im Umkreis lt. Komsis	14
Abb. 7:	Übersicht der ausgewählten Berechnungsparameter für GIFPRO	16
Abb. 8:	Grafische Gegenüberstellung tatsächlicher Verkäufe, Flächenprognose lt. GIFPRO und verfügbarer bzw. benötigter Flächen	17
Abb. 9:	Ausgewählte Gewerbeparks für die Benchmark-Analyse	19
Abb. 10:	Empfehlung zu den qm-Preisen des (möglichen) Interkommunalen Gewerbe- und Industriegebietes Braunschweig-Salzgitter und Aufteilung der möglichen Gesamtflächen gemäß Varianten der Wirtschaftlichkeitsberechnung V1 bis V4	22
Abb. 11:	Auszug aus der Wissenschafts- und Netzwerkanalyse: Forschungseinrichtungen in der Region	25
Abb. 12:	Zusammenfassung der Wissenschafts- und Netzwerkanalyse	26
Abb. 13:	Flächenverkäufe der letzten 10/ 7 Jahre nach Branchen (in qm)	27
Abb. 14:	Auswertung verschiedener Branchen nach Wertschöpfung und Wachstum	29
Abb. 15:	Umsatzentwicklung im Maschinenbau, 2009 – 2016 und Prognose bis 2021	29
Abb. 16:	Erschließungsvarianten des Interkommunalen Gewerbe- und Industriegebietes	34
Abb. 17:	Bewertungskriterien hinsichtlich Ansiedlungsflächen	36
Abb. 18:	Übersicht über die Höhe der Gesamtinvestitionen je Variante	40
Abb. 19:	Verlauf der Grundstücksvermarktung in der Übersicht der Varianten	41

Abb. 20: Flächenaufteilung nach geplanter Nutzung in den vier möglichen Szenarien	42
Abb. 21: Grafische Gegenüberstellung der Gesamtergebnisse aller 4 Varianten	47
Abb. 22: Zusammenfassung der Wettbewerbsvorteile eines Interkommunalen Gewerbe- und Industriegebietes Braunschweig-Salzgitter	49
Abb. 23: Vertriebskanäle zur Standortvermarktung	50
Abb. 24: Grundlagen der Standortvermarktung für das Interkommunale Gewerbe- und Industriegebiet	51

Tabellenverzeichnis

Tab. 1: Übersicht freie Flächen der 77 Gewerbegebiete im Regionalverband Großraum Braunschweig	13
Tab. 2: Eckdaten der ausgewählten Gewerbeparks für die Benchmark-Analyse	19
Tab. 3: Eckdaten der 4 Varianten der Wirtschaftlichkeitsberechnung	39
Tab. 4: Überblick wesentlicher Ergebnisse der Varianten im Betrachtungszeitraum 20 Jahre	45
Tab. 5: Überblick wesentlicher Ergebnisse der Varianten über den Projektzeitraum bis 2062	46

1 Einleitung

1.1 Projekthintergrund und -gegenstand

Oberzentren in Deutschland müssen aktiv Gewerbeflächenpolitik betreiben, um die Wettbewerbsfähigkeit der Standorte durch eine optimale Bestandspflege und eine zukunftsorientierte Ansiedlungspolitik sicherzustellen.

Vor dem Hintergrund der Attraktivität der beiden Oberzentren Braunschweig und Salzgitter und der daraus resultierenden konstant hohen gewerblichen Flächennachfrage durch Unternehmen entstand das Konzept eines Interkommunalen Gewerbe- sowie Industriegebietes, um durch ein bedarfsgerechtes Flächenangebot beide Standorte über kommunale Grenzen hinweg zu stärken. Ziel ist darüber hinaus die Sicherung der Zukunfts- und Wettbewerbsfähigkeit beider Städte und auch der heimischen Unternehmen.

Mit dem Gewerbeflächenentwicklungskonzept hat die Stadt Braunschweig eine umfassende Analyse potentieller Flächen für Gewerbe- und Industriegebiete vorgelegt. Demgemäß ist ein Bereich östlich des Mittellandkanals, westlich des Güterbahnhofs Beddingen, nördlich der A 39 und südlich des Ellernbruches, die für ein Industriegebiet am besten geeignete Fläche. Diese befindet sich mit einer möglichen Gesamtfläche von rund 350 ha zu ca. 50 % auf dem Gebiet der Stadt Braunschweig und ca. 50 % auf dem Gebiet der Stadt Salzgitter.

In keinem anderen Raum der beiden Städte gibt es so günstige verkehrliche Bedingungen (Autobahn, Hafen, Güterbahnhof) wie hier. Auch gibt es keine andere vergleichbar große Fläche, die sich – aufgrund der räumlichen Entfernung zu Wohnbebauung – für industrielle und gewerbliche Nutzung eignet.

Die Erschließung von großen Industrie- und Gewerbeflächen mit entsprechender Verkehrsanbindung ist grundsätzlich mit hohen Investitionen verbunden. Gleichzeitig hat eine Nutzungsänderung von bis dato naturnahen Flächen und hochwertigen Ackerflächen Auswirkungen auf die Umwelt, inkl. Flora und Fauna, und die Bevölkerung im Umfeld. Es ist daher gängiger Stand der Praxis, solche weitreichenden politischen Entscheidungen, soweit möglich, auf Basis fundierter Planungsgrundlagen im Vorfeld zu untersuchen und mit vielen Interessensgruppen, Fachleuten und den zuständigen Planungsstellen ergebnisoffen auf den Prüfstand zu stellen.

Für das konzipierte Interkommunale Gebiet wurde daher eine Machbarkeitsstudie beauftragt, die aufbauend auf den Ergebnissen der umfassenden Fachgutachten aus der Rahmenplanung die Umsetzungsmöglichkeiten, Bedarfs-/Nachfragesituation und wirtschaftliche Machbarkeit untersucht. Dabei werden gleichzeitig die Perspektiven für den Standort deutlich, die sich aus einer Umsetzung ergeben.

1.2 Methodik

Die Arbeiten zur Erstellung der Machbarkeitsstudie wurden Ende September 2017 aufgenommen und erstreckten sich bis März 2018. Alle Erkenntnisse, z. B. aus den beteiligten Dezernaten beider Städte (z. B. Lärm, Verkehr, Umwelt), die bis zu diesem Termin vorgelegen haben, sind dabei eingeflossen und berücksichtigt worden. Hierzu hat ExperConsult an Sitzungen des Lenkungskreises im Projektzeitraum teilgenommen.

Grundlage der Machbarkeitsanalyse sind verschiedene Teilanalysen:

- 1) Marktsituation im Hinblick auf Gewerbeflächen in den beiden Städten und im Umkreis
 - Analyse der Flächenverkäufe in jüngerer Vergangenheit
 - Gewerbeflächenverfügbarkeit in den Städten
 - Konkurrenzflächen im Umfeld
 - Prognose des zukünftigen Flächenbedarfs
 - Vergleich mit anderen interkommunalen Gewerbegebieten in Deutschland
- 2) Grundlagen für eine Zielgruppenanalyse
 - Branchenstruktur der Städte
 - Wissenschafts- und Netzwerkanalyse
 - Analyse der bisherigen Flächenverkäufe nach Branchen
 - Allgemeine Trends der Gewerbe- und Industrieflächennachfrage

Somit wird zunächst der Frage „Ist der Bedarf da?“ nachgegangen. Im zweiten Teil der Analysen geht es darum, wer die Nutzer sein könnten. Es werden damit die Zielgruppen einer späteren Vermarktung ermittelt.

Empfehlungen zur Standortentwicklung (4. Kapitel) werden einerseits aus den Analysen abgeleitet, entstammen aber auch der jahrelangen Projekterfahrung von ExperConsult, sowie der aktuellen Marktkennntnis durch den kontinuierlichen Austausch mit den Wirtschaftsförderern in Deutschland.

Im Projektlenkungskreis entstanden in der konstruktiven Diskussion über die Projektlaufzeit – vor allem aufgrund der Ergebnisse der weiteren Fachgutachter – 4 Planungsvarianten, die hinsichtlich ihrer Detailannahmen festgelegt wurden. Für diese 4 Planungsvarianten wurde jeweils eine komplette Wirtschaftlichkeitsberechnung angefertigt und mit dem Lenkungskreis diskutiert. Gegen Ende des Projektes kristallisierte sich jedoch auch auf Basis der Wirtschaftlichkeitsberechnung ein klarer „Favorit“ für die Umsetzung im ersten Schritt heraus.

Die sogenannte Variante 2 wird im 5. Kapitel daher im Detail dargestellt, die anderen Varianten in einem Überblick.

In Kapitel 6 leitet ExperConsult aus den bisherigen Analysen die Empfehlungen zur Machbarkeit ab.

Was die Ausrichtung des möglichen interkommunalen Gewerbegebietes angeht, folgen schließlich die im 7. Kapitel dargestellten Vermarktungsempfehlungen.

Ein abschließendes Fazit seitens ExperConsult erleichtert den Überblick über die Ergebnisse und Empfehlungen.

2. Marktsituation in Bezug auf Gewerbeflächen

2.1 Analyse der Vermarktungsdynamik und Status quo der Flächenverfügbarkeit

Zur Ermittlung der regionalen Vermarktungsdynamik wurden die Flächenverkäufe der Standorte in den zurückliegenden 7-10 Jahren betrachtet¹. Die dazu zur Verfügung gestellten Informationen der Städte Braunschweig und Salzgitter enthielten die Größe der verkauften Fläche, in den meisten Fällen den Preis, die Branche sowie das Jahr der Ansiedlung.

Beide Städte zusammen haben in den letzten Jahren durchschnittlich p. a. 19,36 ha verkauft.²

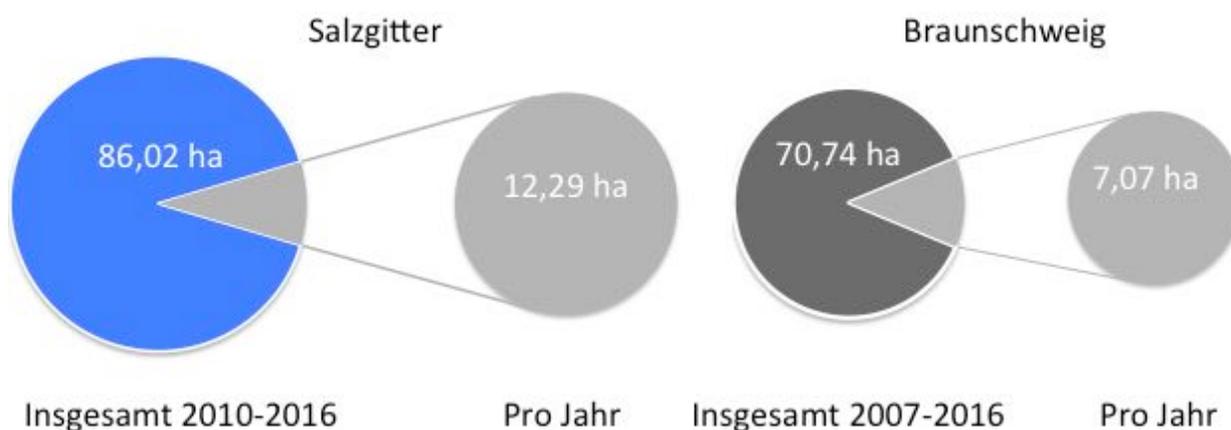


Abb. 1: Auswertung der tatsächlichen Flächenverkäufe der angegebenen Jahre

Die Informationen zu den erzielten Preisen der letzten Jahre für veräußerte Flächen auf Basis der Informationen der Wirtschaftsförderungen der Städte Braunschweig und Salzgitter sowie aus Komsis³ (für das größere regionale Umfeld, d. h. Regionalverband Großraum Braunschweig) ergaben einen Durchschnittspreis von 26,00 EUR/ qm für GI-Flächen bzw. 27,78 EUR/ qm für GE-Flächen⁴. Dabei ist aber gerade bei den GE-Flächen auf eine große Preisspanne zwischen 12,78 EUR und 31,00 EUR hinzuweisen. Aufgrund des aktuell knappen Angebotes, sowohl in der Stadt Braunschweig als auch in Salzgitter in Bezug auf Industrieflächen, und der entsprechenden Trends und Prognosen ist eher mit einem Anstieg der erzielbaren Preise zu rechnen.

¹ Für Braunschweig konnten die Daten für 2007-2016 analysiert werden, für Salzgitter 2010-2016. Die Daten wurden von beiden Städten ExperConsult zur Verfügung gestellt.

² Diese Angabe berücksichtigt die unterschiedlichen Betrachtungszeiträume.

³ Komsis.de – das niedersächsische Gewerbeflächeninformationsportal

⁴ GE- bzw. GI-Flächen sind Begriffe aus der Baunutzungsverordnung (§§8,9). Beides bezeichnet Gewerbegebiete, wobei die GE-Flächen nur für Betriebe vorgesehen sind, die keine erhebliche Lärmbelastigung verursachen.



Abb. 2: Auswertung der erzielten Flächenpreise in EUR/ qm

Die Wirtschaftsförderung kann belegen, dass Braunschweig seit Jahren einen zunehmenden Engpass bei den Ansiedlungsflächen aufweist. Die Analyse der aktuell sofort verfügbaren Flächen ergab lediglich 19,88 ha. Dabei ist die größte zusammenhängende Einzelfläche in Braunschweig nur 1,2 ha groß. Der Engpass an Flächen führt dazu, dass auf der einen Seite eine stärkere Selektion bei der Vergabe von Wirtschaftsflächen erfolgen muss und auf der anderen Seite Ansiedlungs- und Erweiterungswünsche am Standort nicht bedient werden konnten. Daher wurden im Jahr 2017 nur 3 Transaktionen mit insgesamt 10.200 qm Gewerbefläche getätigt. Es kam bereits aufgrund der quantitativen und qualitativen gewerblichen Flächenknappheit zu Abwanderungen der heimischen Unternehmen, die auch für die Zukunft zu befürchten sind. Dieses ist im Übrigen eine aktuelle Thematik auch in anderen Oberzentren Deutschlands.

Bei vier Braunschweiger Gewerbegebieten⁵ sind freie Flächen mit Optionen belegt. Diese Optionsflächen sind im Folgenden nicht mehr aufgeführt, da diese Flächen aktuell nicht verfügbar sind.

⁵ In die Analysen wurde das Gebiet Wenden West mit dem 1. Bauabschnitt einbezogen. Der 2. Bauabschnitt dort ist aufgrund von Unwägbarkeiten derzeit nicht valide erfassbar.

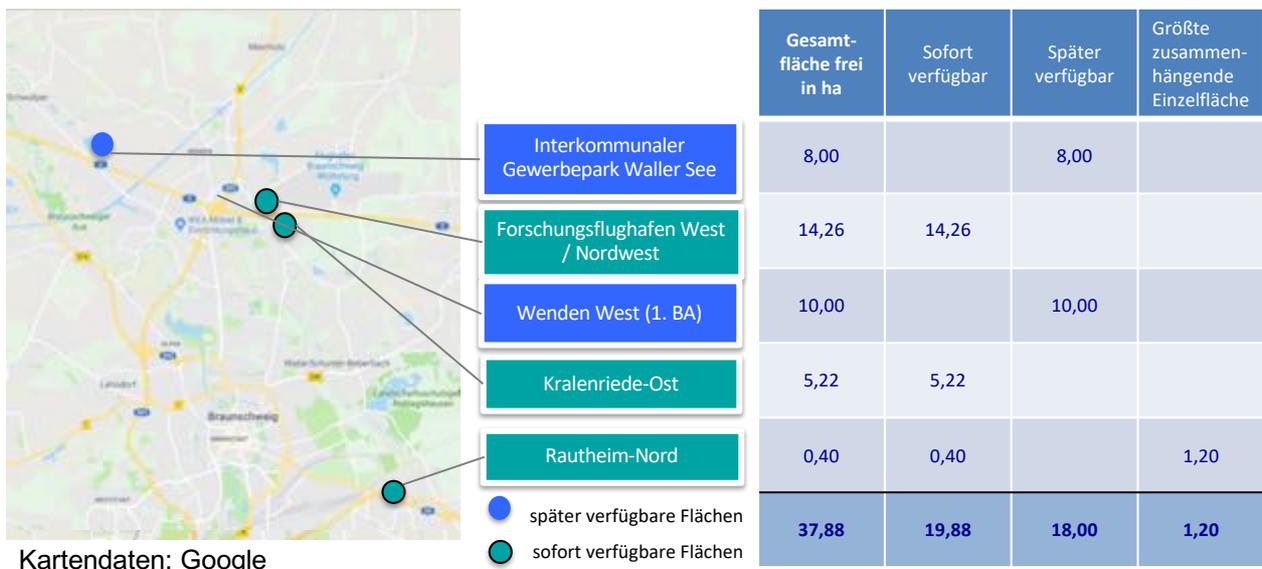


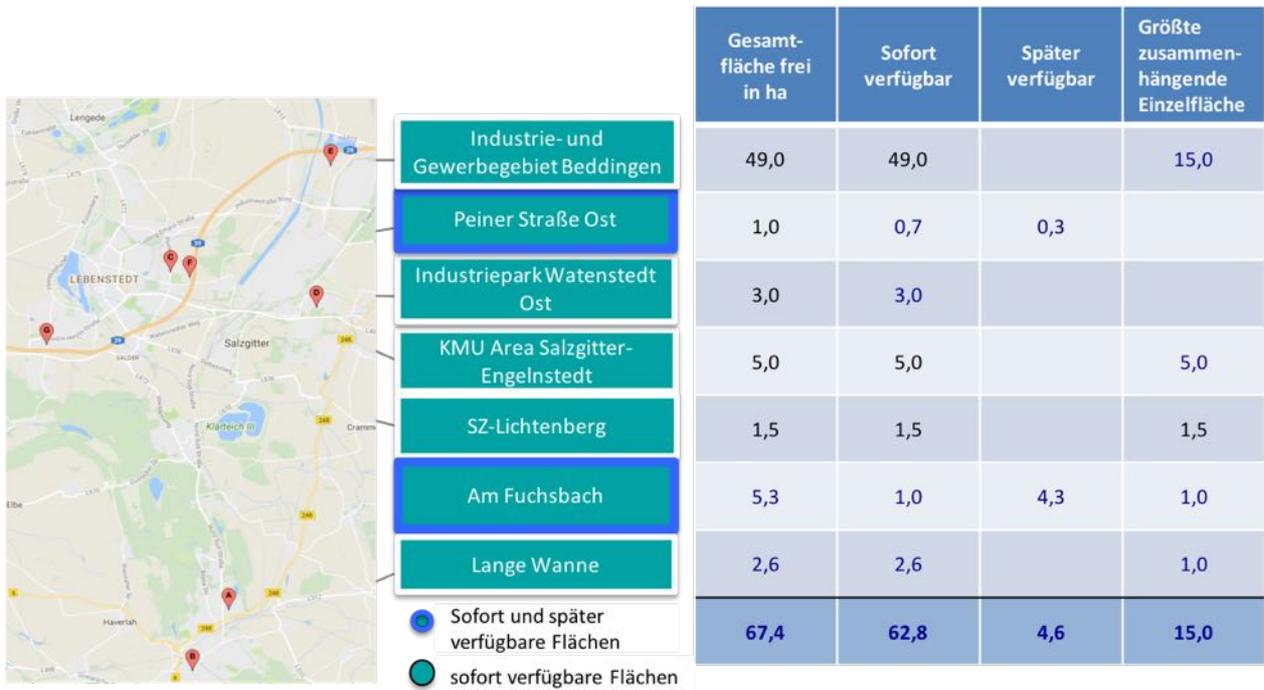
Abb. 3: Sofort und später verfügbare Gewerbeflächen in Braunschweig in ha⁶

Bei den zuvor genannten, aktuell verfügbaren Gewerbeflächen, welche sich alle in öffentlicher Hand befinden, liegen rechtskräftige Bebauungspläne vor. Der Verkaufspreis der verfügbaren Flächen liegt zwischen 28,50 und 60 EUR/ qm. Freie Flächen mit einer Zulassung für mehr als 60 dB(A)/nachts im 24/7-Betrieb gibt es in Braunschweig aktuell nicht.

In Salzgitter sind ebenfalls alle sofort verfügbaren Flächen in öffentlichem Besitz und mit rechtskräftigen Bebauungsplänen versehen.

Die insgesamt 62,8 ha teilen sich etwa hälftig auf GE-(47 %) und GI-(51 %) Flächen auf, die restlichen 2 % sind Mischgebiet. Dazu kommen 4,6 ha später verfügbare Fläche, ausschließlich GE-Fläche und zu 28 % in Privatbesitz. Der Durchschnittspreis sofort verfügbarer Flächen liegt bei 18,50 EUR/ qm.

⁶ Stand der Erhebung: November 2017; Die sofort verfügbaren Flächen (bis auf Rautheim-Nord) sind Sonderflächen, die Unternehmen der Luft-, Raumfahrt und Verkehrstechnik vorbehalten sind.



Kartendaten: Google

Abb. 4: Sofort und später verfügbare Gewerbeflächen in Salzgitter in ha

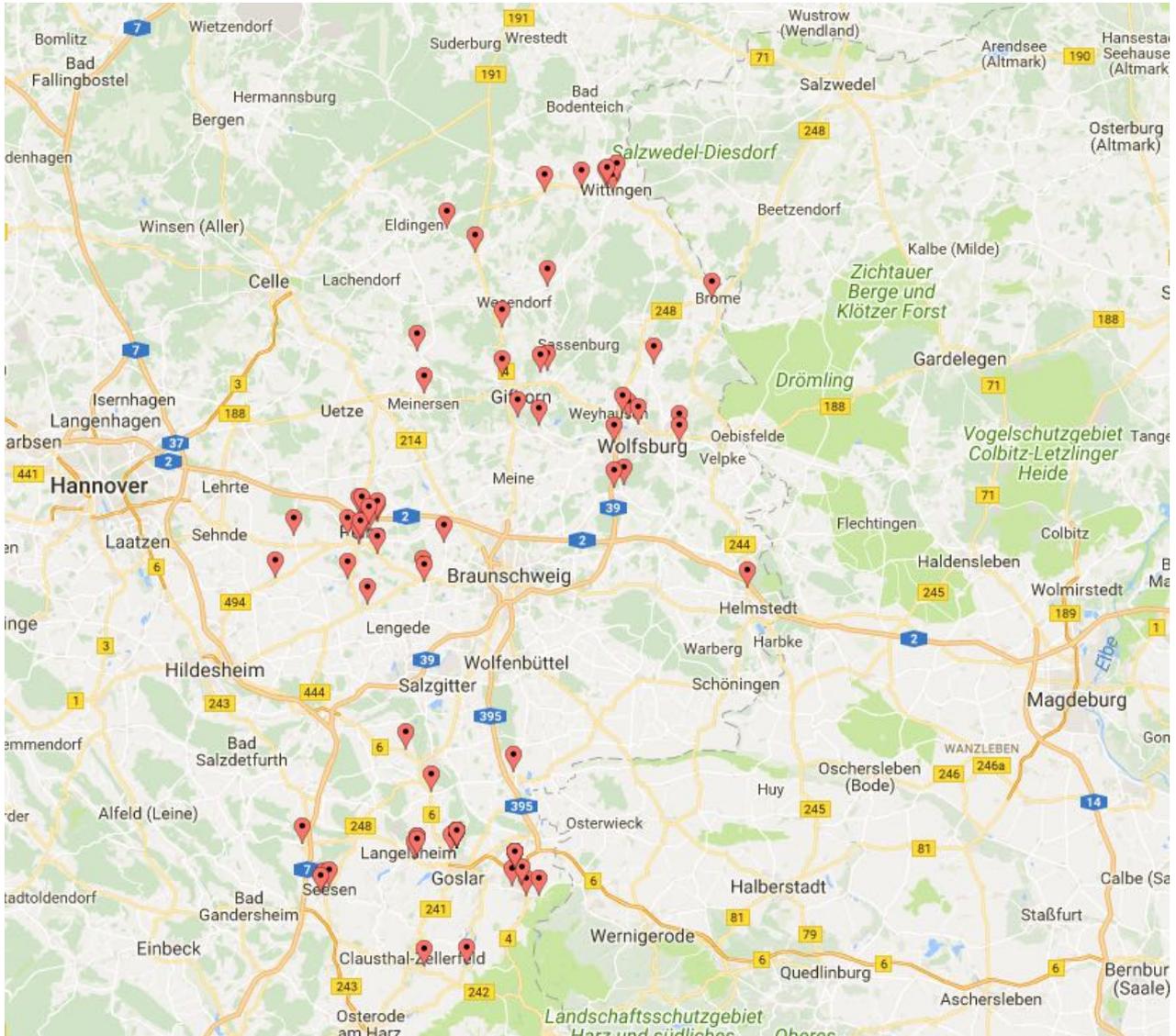
Die größte zusammenhängende Einzelfläche in Salzgitter ist 15 ha groß. In Salzgitter fehlen trotzdem vorrangig Flächen, auf denen sich Industrie- und Logistikbetriebe mit Standortanforderung >60 dB(A)/nachts im 24/7-Betrieb ansiedeln können. Zwar gibt es keine formalen Ausschlusskriterien für bestimmte Branchen, aber durch die individuellen Restriktionen der Bebauungspläne und die eingeschränkten Schallleistungspegel ist eine Ansiedlung, die heutigen Logistikanforderungen entspricht, quasi ausgeschlossen.

Verfügbare Flächen mit >60 dB(A)/nachts Zulassung im 24/7-Betrieb gibt es in Braunschweig nicht, in Salzgitter hat nur die Fläche Watenstedt-Ost mit 3 ha diese besondere Qualität.

Dieses zeigt auf der einen Seite die Thematik der Flächenengpässe (Quantität), als auch die Notwendigkeit auf, die für Industrie- und Logistikunternehmen benötigte Qualität bei gewerblichen Flächen bereitzustellen und in beiden Städten zu entwickeln, um auf Anforderungen von ansiedlungswilligen Unternehmen auch künftig reagieren zu können.

2.2 Flächenangebot im Umfeld

Die verfügbaren Gewerbe- und Industrieflächen im Umkreis von Braunschweig und Salzgitter wurden auf Basis von Komsis erfasst und analysiert.



Kartendaten: Google

Abb. 5: Übersicht 77 Gewerbegebiete im Regionalverband Großraum Braunschweig⁷

⁷ Es wurde alle Gewerbeflächen aus KOMSIS im Regionalverband Großraum Braunschweig mit sofort verfügbaren Gewerbe- und/oder Industrieflächen analysiert und dargestellt (11/2017). Die 5 folgenden Flächen sind nicht in der Karte enthalten, da eine genaue Straßenadresse zum Zeitpunkt der Erstellung fehlte (Landkreis Gifhorn, Gewerbegebiet Westerfeld Süd; Landkreis Helmstedt, Gewerbegebiet Gras- mühle; Landkreis Peine, Gewerbegebiet Nord I und II; Landkreis Peine, Unternehmerpark Lengede; Landkreis Goslar, interkommunales Industrie- und Gewerbegebiet Rhüden).

Anzahl Gewerbegebiete mit freien Flächen		77
Freie Flächen gesamt		510,81 ha
Davon sofort verfügbar		341,19 ha
	<i>Davon GE</i>	64 %
	<i>Davon GI*</i>	28 %
Davon später verfügbar		169,62 ha
	<i>Davon GE</i>	95 %
	<i>Davon GI*</i>	0 %

* Rest zu 100 % sind Misch- oder Sonderflächen

Tab. 1: Übersicht freie Flächen der 77 Gewerbegebiete im Regionalverband Großraum Braunschweig

Schaut man in den Großraum Braunschweig (Regionalverband Großraum Braunschweig), sind laut Komsis⁸ 77 Gewerbeflächen vorhanden, diese bieten jedoch kaum große zusammenhängende Grundstücke, keine ausreichenden Flächen für den durchgängigen 24/7-Betrieb und ebenso wenig Flächen für Zulassungen >60 dB(A)/nachts.

Auch zusätzliche Recherchen in den Landkreisen und Städten bestätigen das Bild, dass insgesamt ein perspektivischer Mangel an hochqualitativen Industrieflächen und großen zusammenhängenden Grundstücken besteht.

Die logistische Anforderung der Industrie bedingt immer häufiger eine Nutzung von gewerblichen Flächen rund um die Uhr. Diesbezüglich steigt die Nachfrage von Seiten der (Zuliefer-) Unternehmen aus Industrie und Logistik stetig an. So verfügt die Stadt Braunschweig über keine Flächen mehr mit dieser Qualität und die Stadt Salzgitter verfügt nur noch über 3 ha mit 24/7-Betrieb und zulässiger Schallemission von >60dB(A)/nachts. Somit ist eine qualitative Anforderung an das Interkommunale Industrie- und Gewerbegebiet gegeben.

Die jeweils größten zusammenhängenden Einzelflächen im Regionalverband Großraum Braunschweig, gleichzeitig die einzigen drei Flächen über je 5 ha Größe, sind lt. Komsis:

- Landkreis Peine, Gewerbegebiet Ost 14,11 ha
- Landkreis Peine, Ascherslebener Kreisel 10,08 ha
- Landkreis Gifhorn, Westerfeld Süd 6,00 ha

⁸ In Komsis (www.Komsis.de) (=Online Gewerbeflächen-Portal) wurde der Datenbestand per November 2017 ausgewertet und im April 2018 aktualisiert.

Die durchschnittlichen Verkaufspreise pro qm liegen in der Region bei ca. 21,51 Euro/ qm.

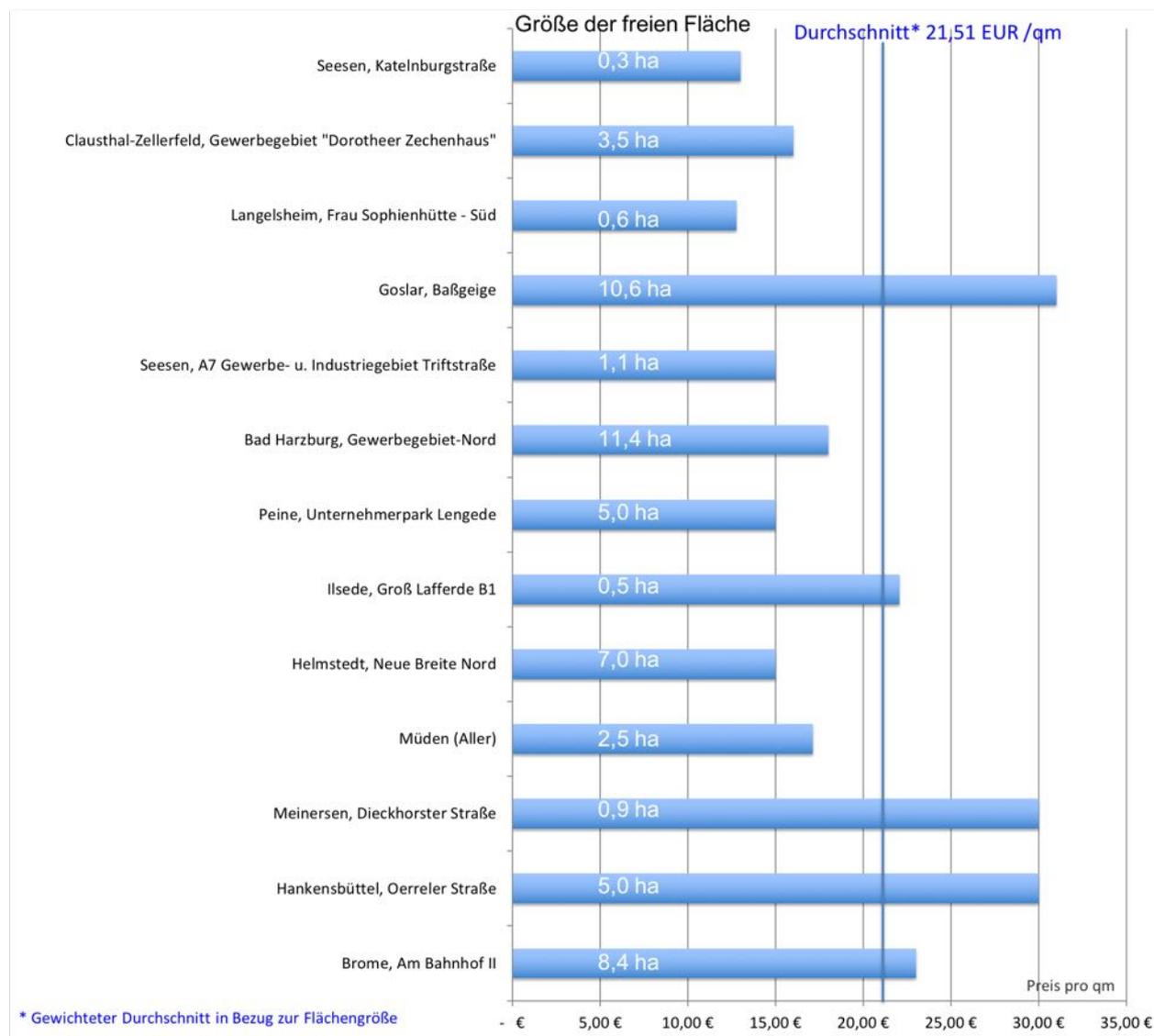


Abb. 6: Durchschnittspreise freier Flächen im Umkreis It. Komsis

2.3 Bedarfsprognose industrieller und gewerblicher Flächen

Die Einrichtung kommunaler Gewerbegebiete benötigt langen Vorlauf. Daher sind Prognosemodelle erforderlich, um den zukünftigen Flächenbedarf zu ermitteln. Für diese Aufgabenstellung hat sich in der Wissenschaft und in der Praxis der deutschen Kommunen das sogenannte GIFPRO-Modell (**G**ewerbe- und **I**ndustrie**f**lächen-**B**edarfs-**P**rognose) etabliert. Das Grundmodell wurde im Auftrag des Regierungspräsidenten des Regierungsbezirkes Arnsberg (NRW) entwickelt. Es gilt als Standard-Modell zur Ermittlung der langfristigen Nachfrage nach gewerblichen Bauflächen. Mit GIFPRO kann der Flächenbedarf für Industrie und Gewerbe am jeweiligen Ort und durch eine Unterscheidung zwischen Nutzungsarten und -anlässen prognostiziert werden. GIFPRO kann keine aktuelle Vermarktungschance ermitteln, es überzeugt durch seinen langfristigen Charakter. Dadurch werden Schwankungen, z. B. konjunktureller Art, ausgeglichen und ein Flächenbedarf im längerfristigen Zeitraum bestimmt.

Datengrundlage für die Berechnung des Flächenbedarfs sind die Zahl der Arbeitsplätze, die durch Neugründungen, Verlagerungen oder Erweiterungen entstehen, und der Flächenbedarf je verlagertem oder neu angesiedeltem Arbeitsplatz. Für diese Arbeitsplätze werden Quoten verwendet, die auf die Beschäftigten in denjenigen Wirtschaftsabteilungen bezogen werden, die in erster Linie Industrie- und Gewerbeflächen benötigen bzw. nachfragen. Berücksichtigt ist im Modell auch, dass infolge von Betriebsverlagerungen, -stilllegungen, Produktionseinschränkungen usw. Gewerbeflächen freigesetzt werden, die z. T. wieder für gewerbliche Nutzung verwendet werden.

Ein Bedarf an gewerblichen Bauflächen entsteht:

- Bei Neugründungen für eine erstmalige Standortwahl,
- bei Neuansiedlungen aus anderen Gemeinden,
- bei Umsiedlung innerhalb der Gemeinde sowie
- durch Standortausweitung bestehender Betriebe.

Der Neuansiedlungsbedarf sowie der Umsiedlungsbedarf stehen im Fokus von GIFPRO.

Zentrales Element der GIFPRO-Berechnung sind zwei Werte:

- Die Zahl der Arbeitsplätze, die am Standort verlagert bzw. neu angesiedelt werden,
- Der Flächenbedarf je verlagerter oder neu angesiedeltem Arbeitsplatz.

Das von ExperConsult verwendete Modell beinhaltet folgende Kernparameter:

Branche	Gewichtung	Unsere Annahmen:
Land- und Forstwirtschaft	0%	
Bergbau, verarbeitendes Gewerbe	95%	➤ Verlagerungsquote: 0,7 % ➤ Abzüglich 25 % Wiedernutzung
Energie- und Wasserversorgung	50%	➤ Neuansiedlungsquote: 0,3 %
Baugewerbe	100%	
Handel u. Gastgewerbe	50%	➤ Flächenkennziffer: 225 qm
Verkehr und Nachrichtenübermittlung	80%	
Öffentliche & Private Dienstleistungen	40%	

Abb. 7: Übersicht der ausgewählten Berechnungsparameter für GIFPRO

Für die Berechnungen wurden Quoten verwendet, die auf die Beschäftigten in den jeweiligen Wirtschaftsabteilungen (Die Industrie ist im Verarbeitenden Gewerbe berücksichtigt, die Logistik ist Teil der Abteilung Verkehr und Nachrichtenübermittlung) bezogen werden, die in erster Linie Industrie- und Gewerbeflächen nachfragen. Diese Arbeitsplatzzahlen basieren auf der Statistik der Bundesagentur für Arbeit, in der die sozialversicherungspflichtig Beschäftigten erfasst sind.

Die Verlagerungsquote wird mit 0,7 und die Neuansiedlungsquote mit 0,3 je 100 gewerbeflächenbeanspruchenden Beschäftigten angesetzt. Daraus ergibt sich eine Zahl von mobilen, d. h. flächenrelevanten Arbeitsplätzen pro Jahr, die dann auf 10 Jahre hochgerechnet wird.

Wenn zum Beispiel im Verarbeitenden Gewerbe die Anzahl der Beschäftigten 1.000 beträgt, ergibt das bei der Verlagerungsquote von 0,7 pro 100 gewerbeflächenbeanspruchenden Beschäftigten einen Wert von 7,00 und bei der Neuansiedlungsquote von 0,30 je 100 gewerbeflächenbeanspruchenden Beschäftigten einen Wert von 3,00 mobilen Arbeitsplätzen.

Diese Beschäftigtenzahlen werden mit der GIFRRO-Flächenkennziffer von 225 qm je gewerbeflächenbeanspruchenden Beschäftigtem multipliziert, um den jeweiligen Flächenbedarf in qm/Jahr zu ermitteln. Aus diesen Verlagerungs- und Neuansiedlungswerten ergibt sich somit hochgerechnet der prognostizierte Flächenbedarf für die gewerbeflächenbeanspruchenden Beschäftigten für die nächsten 10 Jahre.

Im GIFPRO-Standardmodell wird über alle Wirtschaftsabteilungen mit einer durchschnittlichen Flächenkennziffer von 225 qm pro Arbeitsplatz gerechnet. In der Wirtschaftlichkeitsberechnung (Kapitel 5) hat ExperConsult - sogar kaufmännisch vorsichtig mit 350 qm pro Beschäftigtem gerechnet.

Die GIFPRO-Berechnung für die Städte Braunschweig und Salzgitter führt dann zu folgendem Ergebnis:

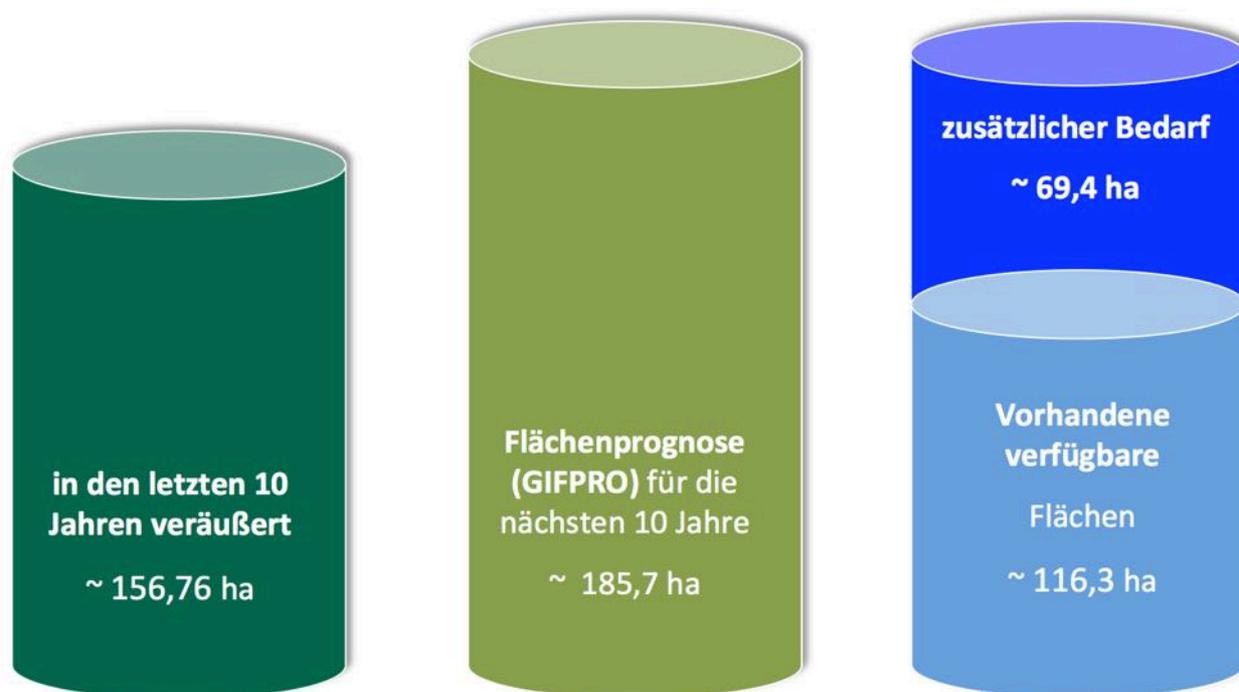


Abb. 8: Grafische Gegenüberstellung tatsächlicher Verkäufe, Flächenprognose lt. GIFPRO und verfügbarer bzw. benötigter Flächen

Laut GIFPRO benötigen Braunschweig und Salzgitter in den nächsten Jahren 185,7 ha gewerbliche Flächen, davon 67,5 ha Neuansiedlung und 118,2 ha Verlagerung. Da nur 116,3 ha verfügbar sind, wird in Summe ein Bedarf an 69,4 ha zusätzlichen gewerblichen Flächen in Braunschweig und Salzgitter entstehen, die in den kommenden zehn Jahren benötigt werden.

Die Berechnung gemäß GIFPRO-Modell ergibt eine mittelfristige Prognose der Gesamtmenge (rein quantitativ) und berücksichtigt keine qualitativen Kriterien, z. B. den Aspekt der Größe zusammenhängender Einzelflächen sowie die verkehrliche Erschließung oder Lärmzulassung. Es ist plausibel anzunehmen, dass von den ausgewiesenen vorhandenen/ verfügbaren Flächen viele nicht der aktuellen bzw. zukünftigen Nachfragestruktur entsprechen. Dies gilt nicht nur quantitativ, sondern insbesondere auch qualitativ (Nutzung 24/7 und >60 dB(A)/nachts und größere, zusammenhängende Einzelgrundstücke⁹).

Außerdem ist zu berücksichtigen, dass die Flächenverkäufe in Braunschweig durch die Verfügbarkeit eingeschränkt waren – und der Bedarf nachweislich höher lag.

GIFPRO berücksichtigt keinen Konjunkturfaktor, der die besondere aktuelle Wirtschaftsdynamik in deutschen Oberzentren und auch speziell in Braunschweig zusätzlich einbeziehen würde. Innerhalb des Großraums Braunschweig-Salzgitter weist das Planungsgebiet im Besonderen weitere Qualitätsmerkmale auf, wie die industrielle Entwicklung am Standort, die Attraktivität der Flächen bei gleichzeitiger Nähe zu ländlichem Raum und zu den Oberzentren mit guter ÖPNV- und insgesamt verkehrlicher Anbindung. Diese Lage – insbesondere zu den Fernstraßen - macht das Gebiet attraktiv auch für überregionale Ansiedlungen.

Mit den heutigen Planungen werden die Weichen in Braunschweig und Salzgitter für einen Zeithorizont weit über 10 Jahre hinaus gestellt. Insofern ist auf Basis der rein quantitativen Ergebnisse des Prognosemodells unter Einbezug weiterer qualitativer Kriterien die Entwicklung und Vermarktung des Interkommunalen Industrie- und Gewerbegebietes als sinnvoll und notwendig zu betrachten.

Wie später noch ausgeführt wird¹⁰, hat das Gebiet großes Potenzial für produzierende Branchen und Logistik.

2.4 Benchmark-Projekte in Deutschland

Um die Analysen und Empfehlungen für Braunschweig-Salzgitter zusätzlich inhaltlich auszugestalten, wurde im Oktober 2017 eine sogenannte „Benchmark-Analyse“ durchgeführt. Hierzu wurden interkommunale Industrie- und Gewerbeparks im gesamten Bundesgebiet recherchiert und analysiert.

Die Flächen sollten folgenden Kriterien genügen, um aussagekräftig vergleichbar zu sein:

- Mindestens 100 ha Netto-Gewerbe- bzw. Industriefläche
- Mindestens 10-jährige Projektlaufzeit

⁹ siehe Seiten 11 und 13 bzgl. der Relevanz dieser Flächenqualitäten

¹⁰ siehe Kapitel 3.4

- Bereits realisierte Ansiedlungen

Es wurden außerdem gezielt unterschiedliche Organisationsformen ausgewählt.

Der Vergleich wurde schließlich mit fünf Gewerbeparks durchgeführt:



Abb. 9: Ausgewählte Gewerbeparks für die Benchmark-Analyse

Kategorie	Niedersachsenpark Osnabrück	Reutlingen-West / Kusterdingen	Industriepark Region Trier (IRT)	Gewerbepark Hohenlohe	Gewerbepark Breisgau
Gesamtgröße brutto	412 ha	185 ha	250 ha	250 ha	250 ha
Gewerbefläche netto	300 ha (200 ha GI)	150 ha	110 ha	135 ha	170 ha
verkaufte Fläche bisher	knapp 70 ha	knapp 150 ha	110 ha	ca. 65 ha	ca. 165 ha
angesiedelte Unternehmen	54	180	134	12	170
geschaffene Arbeitsplätze	1.800	ca. 6.000	ca. 2.500	ca. 3.300	ca. 2.100
Grundstückspreis pro m ²	39,- €	100,- €	40,- €	65,- €	47,- €
Planungsbeginn (Jahr)	2000	1976	1992	1990	1994
Erste Ansiedlung (Jahr)	2005	1976	1996	1994	1996
Letzte Ansiedlung (Jahr)	2017	2017	2017	2017	2017
Gesamtdauer Abverkauf	12 Jahre	41 Jahre	21 Jahre	23 Jahre	21 Jahre
größte Einzelfläche (ca.)	24 ha	15 ha	10 ha	23 ha	11 ha
größtes Unternehmen (ca.)	850 Mitarbeiter	4.500 Mitarbeiter	250 Mitarbeiter	620 Mitarbeiter	200 Mitarbeiter

Tab. 2: Eckdaten der ausgewählten Gewerbeparks für die Benchmark-Analyse

Aus den Interviews mit den Best-Practices und der Desktop-Recherche konnten folgende Schlüsse gezogen werden:

- Die Einrichtung einer eigens für das Vorhaben geschaffenen Projektorganisation ist überall weit verbreitet.
- Regional vorhandene Netzwerke sollten für die Vermarktung genutzt werden.
- Der Vermarktungshorizont sollte mindestens 20 Jahre betragen. Eine Zieldefinition im Hinblick auf sehr kurzfristige Vermarktungserfolge ist nicht sinnvoll.
- Bis zur ersten Ansiedlung dauert es – bei den ausgewählten Vergleichsgebieten – drei bis fünf Jahre.
- Um kurzfristige Ansiedlungen zu erreichen, sollte schrittweise möglichst rasch eine erste baureife Fläche angeboten werden, in flexibler Parzellierung.
- Ab 200 ha Fläche ist eine abschnittsweise Entwicklung sinnvoll.
- Im Vorfeld strategisch sinnhaft erscheinende, einmalige enge Zielgruppendefinitionen sind in der Praxis eher unpraktikabel (dagegen sind Ausschlüsse für bestimmte Branchen sinnvoll und üblich).
- Erfolgsfaktoren für die Vermarktung sind u. a.: Informative Internetseite, persönliche Kontakte, Vernetzung im regionalen Umfeld und darüber hinaus. Hierbei geht die Tendenz zu digitalen Vermarktungsinstrumenten wie 360° Animationen und Augmented Reality, wie aktuell im Niedersachsenpark.
- Große Einzelflächen ab 20 ha sind für Investoren interessant.
- Ein Konzept zur Grünflächen- und Landschaftsgestaltung erhöht die Attraktivität des Gebietes.
- Die Gesamtbelegung sollte mindestens zu 50 % aus regionaler Nachfrage (Umkreis von rd. 100 km) gespeist werden können.
- Langfristige politische Rückendeckung muss gewährleistet sein.
- Die Nähe zu Hochschulinstituten wirkt sich im Hinblick auf das Image eines Standortes und Synergien für die angesiedelten Unternehmen aus, aber wenig konkret in Bezug auf Ansiedlungspotenzial in Gewerbe- und Industriegebieten.

2.5 Marktpotenziale und Positionierung

Die Erschließung von verfügbaren Gewerbeflächen dauert – je nach Ausgangssituation – grundsätzlich mehrere Jahre bis Jahrzehnte. Es ist daher nicht nur sinnvoll, sondern unabdingbar, für einen hier für die Zukunft prognostizierten (Mehr-)Bedarf, der über den aktuell bekannten hinausgeht, Vorsorge zu treffen. Die Nachfrage wartet nicht, sondern orientiert sich sonst an anderen Standorten, so dass Beschäftigungschancen und Steuereinnahmen abwandern.

Untersucht man die aktuellen Trends in der Nachfrage nach Gewerbegrundstücken, fällt auf, dass bundesweit die Nachfrage boomt und in der Regel von den Städten und Gemeinden nicht oder nicht ausreichend bedient werden kann. Flächenengpässe werden vielerorts zum Hemmschuh gewerblicher und industrieller Entwicklung. Die Preise steigen.

Die wahrgenommene steigende Nachfrage nach Flächen hat aber auch ein anspruchsvolles Kriterienprofil:

- Hervorragende verkehrliche Infrastruktur (multimodale Anbindung, Parkplätze, ÖPNV)
- Technische Infrastruktur (Glasfaser/ Breitband, leistungsfähiges Stromnetz, 24h-Betrieb möglich mit entspr. Lärmemission)
- Konzeptionelle Qualität (Skalierbarkeit/ Flexibilität in den Grundstücksgrößen, preisgünstige Flächen, nachhaltige Konzepte)
- Qualitative Infrastruktur (Nahversorgung, Verknüpfung von Arbeit, Freizeit, Wohnen, Serviceangebote, Urbanität und Durchgrünung). Dieses Kriterium ist vor Ort insbesondere durch die Lage im Großraum Braunschweig gegeben.

Die Relevanz der einzelnen Faktoren hängt dabei von der Vermarktungszielrichtung ab, wobei der schnelle Internetanschluss, die Verkehrsanbindung und die bedarfsgerechte Grundstücksskalierung als besonders wesentlich gelten dürfen.

Zunehmend wünschen Unternehmen eine Ausweisung von Flächen im Bebauungsplan als GI (Industriegebiet), um eine langfristige Entwicklungssicherheit am Standort zu haben.

Die vorliegenden Analysen haben gezeigt, dass der quantitative Bedarf in der Gesamtbetrachtung der Region und der beiden Städte nach heutiger Kenntnis absolut vorhanden ist. Die Flächen an sich haben durch ihre Lage, Größe und weitere Merkmale eine Qualität, die am Markt selten bis gar nicht zu finden ist. Weitere Standortvorteile können durch eine strategisch sinnvolle Vermarktungsstrategie, Parzellierung usw. durch die Entscheidungsträger selbst entwickelt werden.

In Anlehnung an die Wettbewerbsanalyse konkurrierender Flächen und der eigenen Vermarktungsergebnisse der Städte Salzgitter und Braunschweig lässt sich bereits eine erste Empfehlung hinsichtlich der Preisgestaltung ableiten.

Auf Basis der vorgängig dargestellten Analysen empfehlen wir folgende Verkaufspreise für die Flächen unterschiedlicher Güte:

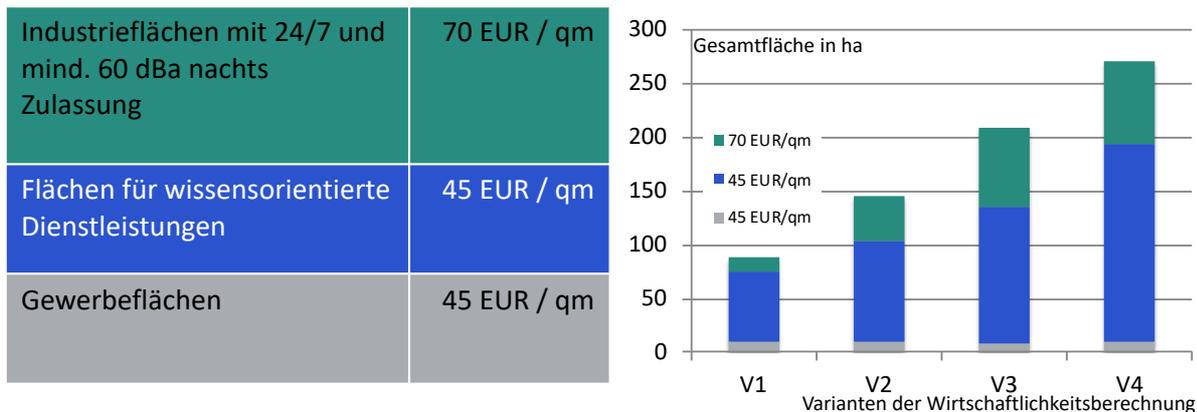


Abb. 10: Empfehlung zu den qm-Preisen des (möglichen) Interkommunalen Gewerbe- und Industriegebietes Braunschweig-Salzgitter und Aufteilung der möglichen Gesamtflächen gemäß Varianten der Wirtschaftlichkeitsberechnung V1 bis V4 *

* Die Varianten V1 bis V4 werden in Kapitel 4 erläutert.

Das äußerst knappe Angebot an großen Flächen mit Schalleistungspegelzulassung >60dB(A)/nachts rechtfertigt den Preis in Höhe von 70 EUR/ qm, der zudem ein wichtiger Faktor für die Berechnung der Wirtschaftlichkeit des Gewerbegebietes ist.

3. Grundlagen für eine Zielgruppenanalyse

3.1 Wirtschaftsstruktur in Braunschweig und Salzgitter

Die allgemeinen Standortbedingungen der Städte Braunschweig und Salzgitter sind für potenzielle Ansiedlungserfolge in Gewerbegebieten eine wichtige Voraussetzung. Um in der hier erforderlichen Kompaktheit in die zum Teil unterschiedlichen Strukturen der beiden Städte einen Einblick zu geben, wurden aus der Strukturanalyse folgende wichtige Betrachtungen herausgegriffen.

Die Analyse der Beschäftigungsentwicklung in Braunschweig zeigt einen deutlichen Anstieg der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in nahezu allen Wirtschaftsbereichen in den letzten 10 Jahren. Das verarbeitende Gewerbe verläuft in der Beschäftigungsentwicklung eher konstant bis moderat steigend. In keinem der Wirtschaftszweige ist ein merklicher Rückgang ersichtlich.

In Salzgitter weist die Beschäftigungsentwicklung im verarbeitenden Gewerbe eine moderate Seitwärtsentwicklung auf. Positiv fällt der starke Besatz in der gesamten Produktionswirtschaft auf.

Zusammengenommen, auch im Sinne der Entwicklung eines interkommunalen Gewerbe- und Industriegebietes, zeigt sich die überragende Bedeutung des industriellen Sektors in den Städten Braunschweig und Salzgitter. Diese überragende Beschäftigungsbedeutung muss für die Zukunft gesichert werden und bedarf einer entsprechenden gewerblichen Flächenvorratspolitik.

Neben dem starken Gesundheitssektor und Dienstleistungsbereichen sind in Braunschweig folgende gewerbeflächenrelevante bzw. industrieflächenrelevante Branchen stark vertreten:

- Chemische Erzeugnisse (WZ 20)
- Herstellung von Metallerzeugnissen (WZ 25)
- Herstellung von EDV/ IT, Elektronik und Optik (WZ 26)
- Maschinenbau (WZ 28)
- Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen (WZ 29)
- Reparatur und Installation von Maschinen und Anlagen (WZ 33)
- Tiefbau (WZ 42)
- Handel, Reparatur und Instandhaltung von Kfz (WZ 45)
- Lagerei sowie Erbringung von sonstigen Dienstleistungen für den Verkehr (WZ 52)

Demgegenüber ist die überwiegende Mehrzahl der gewerbeflächenrelevanten Beschäftigten in Salzgitter in den folgenden Branchen tätig:

- Pkw-Herstellung (WZ 29)

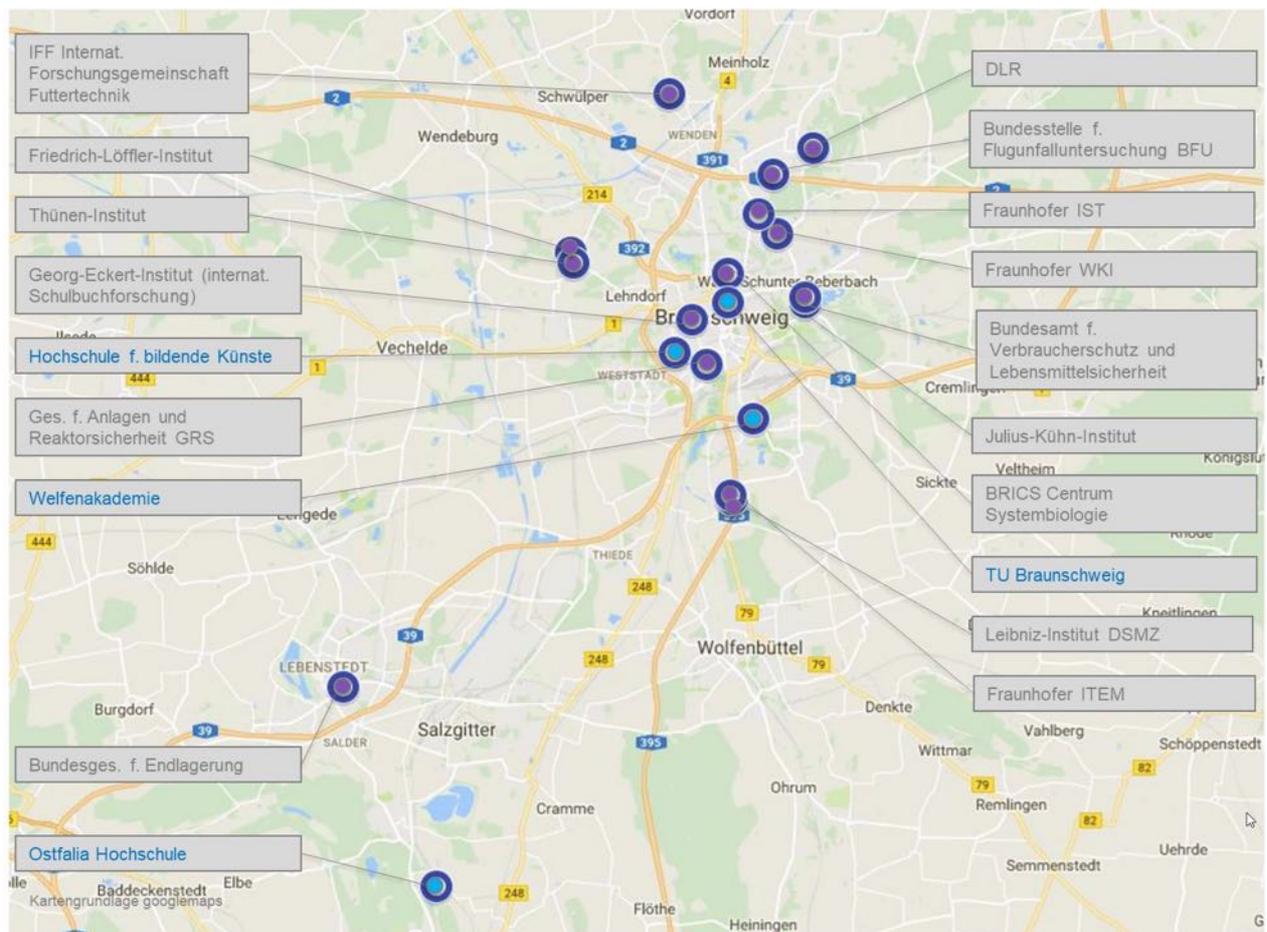
sowie zuliefernden/ verwandten Branchen wie

- Metallerzeugung und -bearbeitung, (WZ 24)
- Sonstiger Fahrzeugbau (WZ 30)

Insgesamt liegt allein der sozialversicherungspflichtige Beschäftigungsanteil des verarbeitenden Gewerbes in beiden Städten 2017 schon bei rund 27 % (insgesamt 45.986 sozialversicherungspflichtig Beschäftigte). Weitere gewerbeflächenrelevante Wirtschaftszweige verdeutlichen die Wichtigkeit und die Bedeutung der Produktionswirtschaft und somit die Verfügbarkeit von gewerblichen Flächen für die Zukunftssicherung.

Für die positive Entwicklung einzelner Wirtschaftszweige am Standort und als Magnet für Ansiedlungen haben sich Forschungseinrichtungen, Hochschulen bzw. Ausbildungszentren sowie Netzwerke erwiesen. Hier spielt einerseits die Fachkräfteverfügbarkeit eine immer größere Rolle. Andererseits entstehen Innovationen und neue Geschäftsmodelle immer häufiger in unternehmensübergreifenden Projekten und in Zusammenarbeit mit Wissenschaft und Hochschulen.

Dementsprechend gehört eine Wissenschafts- und Netzwerkanalyse zur Untersuchung der Standortrahmenbedingungen in Braunschweig und Salzgitter dazu.



Kartendaten: Google

Abb. 11: Auszug aus der Wissenschafts- und Netzwerkanalyse: Forschungseinrichtungen in der Region

Die Analyse zeigte, dass Hochschulbildung und Berufsbildung in beiden Städten eine hohe Qualität und auch Intensität haben. Braunschweig hat im Wissenssektor mit der TU Braunschweig und zahlreichen Forschungseinrichtungen einen starken Schwerpunkt, wodurch sich auch viele forschende Unternehmen der passenden Branchen in der Stadt angesiedelt haben. Der wiederum starke produzierende Sektor in Salzgitter bietet die Chance, Forschungsergebnisse in praktischen Anwendungen umzusetzen und eröffnet zudem ein Betätigungsfeld für die vielen Absolventen berufsbildender Schulen in Salzgitter sowie auch in Braunschweig.

Die unterschiedliche Prägung beider Städte und das sich daraus ergebende Fachkräftepotenzial ist ein sehr guter Ausgangspunkt für die erfolgreichen Vermarktungschancen des Interkommunalen Gewerbe- und Industriegebietes Braunschweig-Salzgitter.

Die Ergebnisse der Analyse haben wir wie folgt zusammengefasst.

- 1 Die TU Braunschweig und die Ostfalia Hochschule Salzgitter bieten ein sehr umfassendes Studienangebot und vermitteln somit akademische Bildung in nahezu allen analysierten Top-Branchen.
- 2 Bei den Berufsschulen wird im Wesentlichen die gesamte Bandbreite an Ausbildungsberufen abgedeckt, Schwerpunkte liegen außerdem in den Bereichen Maschinenbau, Gesundheitswirtschaft und Pflege.
- 3 Mehrere Kompetenzzentren sind rund um die Thematik Oberfläche aufgestellt. Die Anwendungsmöglichkeiten der Forschungsergebnisse liegen in mehreren Wirtschaftszweigen wie Luft- und Raumfahrt, Automotive, Metallverarbeitung u. Kunststoff.
- 4 Die Region verfügt mit mehreren Hochschulen, 3 Fraunhofer-Instituten, einem Leibniz- und einem Helmholtz-Institut sowie vielen weiteren spezialisierten Einrichtungen über eine ungewöhnlich hohe Dichte und Kompetenz an Forschungsstandorten. Salzgitter hat mit dem Bundesamt f. Strahlenschutz 1 Einrichtung mit bundesweiter Bedeutung.

Abb. 12: Zusammenfassung der Wissenschafts- und Netzwerkanalyse

3.2 Gewerbliche Flächenverkäufe nach Branchen

Die in Kapitel 2.1 ausgewerteten Flächenverkäufe der letzten 10 bzw. 7 Jahre ergeben hinsichtlich der Branchenaufteilung folgendes Bild.

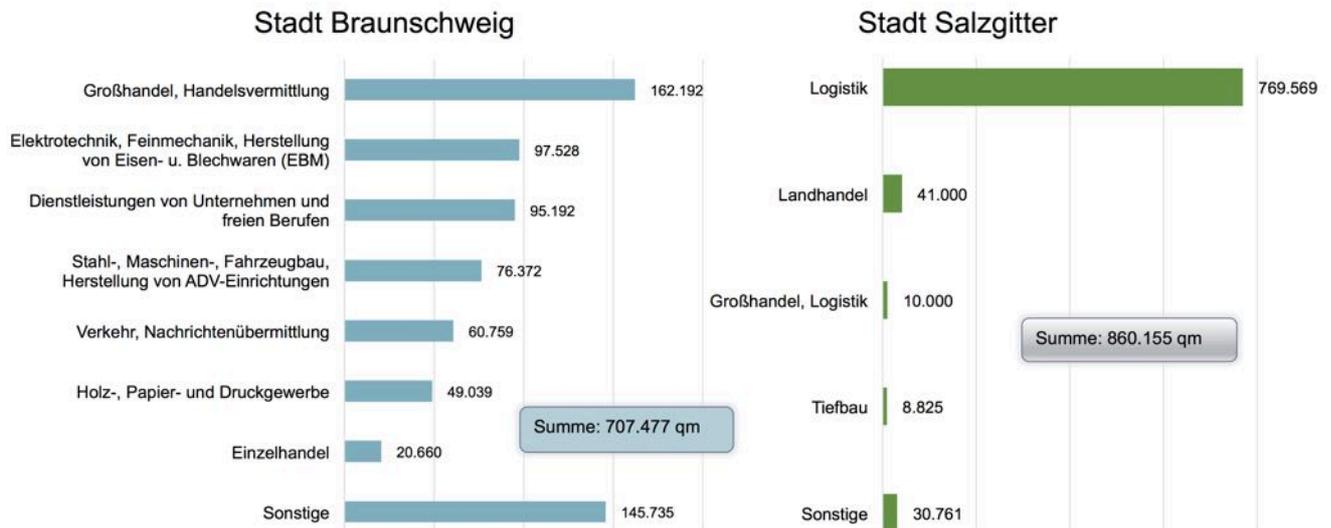


Abb. 13: Flächenverkäufe der letzten 10/ 7 Jahre nach Branchen (in qm)¹¹

Am Standort Salzgitter dominiert klar die Logistik. In Braunschweig bildet sich ein breiter Branchenmix ab. Zwar gibt es auch hier einen Schwerpunkt im Bereich Großhandel, es folgen aber nahezu gleichgewichtig mehrere Branchen des verarbeitenden Gewerbes und die unternehmensnahen Dienstleistungen.

Insgesamt summieren sich die gewerblichen Flächenverkäufe in den letzten Jahren auf insgesamt 1.567.632 qm (156,76 ha).

¹¹ Die Sparte „Sonstige“ umfasst auch die Betriebe, zu denen keine Angabe gemacht wurde.

3.3 Branchenbezogene Trendanalyse der Gewerbeflächennachfrage

Wie bereits in Kapitel 2.5 ausgeführt, ist insgesamt ein starker Anstieg der Gewerbeflächennachfrage spürbar und trifft vielerorts auf Engpässe im Angebot.

Die steigende Nachfrage nach gewerblichen Flächen ist – neben räumlich begrenzt wirkenden Einzelfaktoren – auch auf wichtige Megatrends zurückzuführen, die heute schon spürbar wirken und in der Zukunft nach Meinung vieler Experten noch stärkere Auswirkungen haben werden:

- Die Digitalisierung als stetig wachsender Wirtschaftsfaktor bringt neue Geschäftsmodelle mit neuen Produkten und Dienstleistungen hervor, die sich in Unternehmensweiterentwicklungen und Neugründungen manifestieren.
- Eher mittelfristig wird man feststellen, dass die Digitalisierung durch geringere Lohnanteile in der vernetzten, automatisierten Produktion auch zu einer höheren Attraktivität Deutschlands als Produktionsstandort führt. Allerdings ist der Flächenbedarf einer Fabrik 4.0 höher als in der konventionellen Fertigung – es werden größere Hallen benötigt.
- Massenware aus Fernost wird teilweise abgelöst durch intelligente, flexible Produktion mit kleinen Losgrößen bis hin zur Individualisierung in Deutschland.
- Neue Marktteilnehmer brauchen Flächen auch für Logistik und Verwaltung.
- Das Wachstum des E-Commerce bringt einen Bedarf an zentraler Verteillogistik und dezentraler Auslieferungslogistik mit sich.

Allein die Digitalisierung als Megatrend hat somit ambivalente Auswirkungen. Es werden Jobs verloren gehen, einige bisherige Geschäftsmodelle werden obsolet, aber umgekehrt überwiegt das Potenzial für Gründungen, Neuansiedlungen und eine Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit.

Es kann festgehalten werden, dass das produzierende und verarbeitende Gewerbe in den Städten eine sehr starke Bedeutung hat. Sie kann auch für die mittlere Zukunft als valider Treiber von Flächennachfrage gelten, denn im Zuge der Umstellung auf Elektromobilität sowie andere innovative Produktionstrends (Digitalisierung, 3D-Druck, Leichtbau, uvm.) entstehen neue Player und Geschäftsmodelle.

Auch sind produzierende Branchen wie Automotive, Metall, Maschinenbau, Kunststoff und elektrische Ausrüstungen nach wie vor die Branchen mit der höchsten Wertschöpfung. Prognosen im verarbeitenden Gewerbe zeigen weiterhin Wachstum in Deutschland und damit auch in den Städten:

Umsatz, Bruttowertschöpfung und Wachstum in 2015



Hinweis: Die Bruttowertschöpfung bildet den Gesamtwert aller produzierten Waren und Dienstleistungen abzüglich Vorleistungen ab.

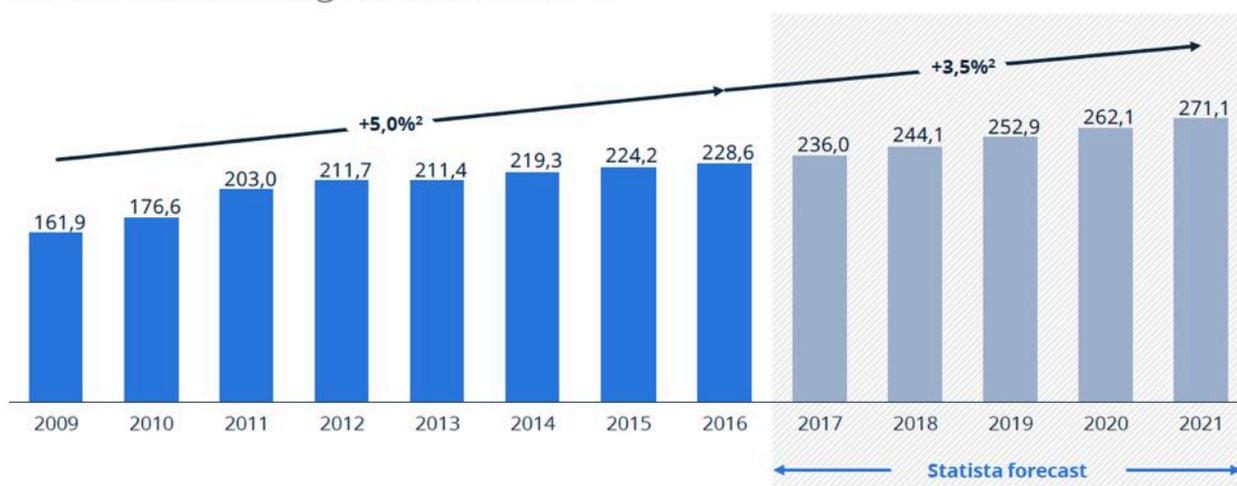
Die **größte Wertschöpfung** im Verarbeitenden Gewerbe wurde 2015 in den Branchen **Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen**, **Maschinenbau** sowie **Herstellung von Metallerzeugnissen** erzielt.

Quelle: Statista

Abb. 14: Auswertung verschiedener Branchen nach Wertschöpfung und Wachstum¹²

Für den Maschinenbau wird bis 2021 ein stetiges, stabiles Wachstum in Höhe von 3,5 % p.a. prognostiziert.

Umsatzentwicklung¹ in Milliarden €



Im Jahr 2016 wurden in der Branche **228,6 Mrd. €** Umsatz erzielt. Für 2017 erwarten wir einen Umsatz von insgesamt **236,0 Mrd. €**. Dies entspricht gegenüber 2016 einer **Steigerung** von **3,2%**.

Für den Zeitraum **2016 bis 2021** wird eine jährliche durchschnittliche Wachstumsrate von **+3,5%** prognostiziert. Zum Vergleich: die CAGR² von **2009 bis 2016** lag bei **+5,0%**.

Quelle: Statista

Abb. 15: Umsatzentwicklung im Maschinenbau, 2009 – 2016 und Prognose bis 2021¹³

¹² Statista Branchenreport Herstellung von Kraftwagen und -teilen, die Achse „Wachstum“ bildet die Veränderung der Bruttowertschöpfung 2014/2015 in % ab. Daten von Unternehmen ab 20 Beschäftigten

Logistik ist weltweit einer der Haupttreiber von Flächennachfrage. Grundsätzlich ist Logistik unverzichtbar, einerseits zur Versorgung der Bevölkerung, wobei sich die Anforderungen an das Einzelhandelsangebot wie auch die Relevanz von Direktbelieferung via Online Shopping maßgeblich geändert haben. Produktion und Gewerbe müssen jedoch ebenfalls mit Zuliefer- und Versandlogistik versorgt werden, somit schafft die Logistikbranche viele Arbeitsplätze und hat einen hohen gewerblichen Flächenbedarf.

Der Standort Braunschweig-Salzgitter mit seiner zentralen Lage an der Ost-West-Achse, aber auch seiner Funktion zur Versorgung des Großraums Hannover-Wolfsburg gilt laut Experten als „Logistik-Hot-Spot“, wenn auch an der Peripherie.¹⁴

3.4 Ableitung der Branchen mit Potenzial am Standort Braunschweig und Salzgitter

Aus der Analyse aller Rahmenbedingungen beider Städte, sowie der Rückschau der tatsächlich erfolgten Flächenverkäufe der letzten Jahre, wird abgeleitet, dass sich vor allem folgende Branchen am Standort Braunschweig-Salzgitter mit Potenzial weiterentwickeln werden und sowohl im Rahmen der Bestandssicherung der heimischen Wirtschaft als auch im Rahmen der Neuansiedlung von Unternehmen Gewerbe- und Industrieflächen benötigen:

Industrie, Produktion, Verarbeitendes Gewerbe

- Herstellung von pharmazeutischen Erzeugnissen (WZ 21)
- Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren (WZ 22)
- Metallerzeugung und -bearbeitung (WZ 24)
- Herstellung von Metallerzeugnissen (WZ 25)
- Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten, elektron. und optischen Erzeugnissen (WZ 26)
- Herstellung von elektrischen Ausrüstungen (WZ 27)
- Elektromotoren und Batterieproduktion (WZ 27)
- Maschinenbau (WZ 28)
- Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen (WZ 29)
- Sonstiger Fahrzeugbau (WZ 30)

¹³ Statista Branchenreport WZ 28 Maschinenbau, Deutschland 2017

¹⁴ siehe Fraunhofer IIS: Logix-Studie-Logistikimmobilien-05-2017, S. 28

Logistik, Mobilität

- Lagerei und Erbringung von sonstigen Dienstleistungen für den Verkehr (WZ 52)

Wissensorientierte Dienstleistungen

- Erbringung von Dienstleistungen der Informationstechnologie (WZ 62)
- Erbringung von sonstigen Finanzdienstleistungen (WZ 64)
- Mit Finanz- und Versicherungsdienstleistungen verbundene Tätigkeiten (WZ 66)
- Rechts- und Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung (WZ 69)
- Architektur- und Ingenieurbüros (WZ 71)
- Forschung und Entwicklung (WZ 72)

3.5 Fazit zur Zielgruppenanalyse und Positionierung

Nach Auswertung der jeweiligen strukturellen Faktoren und Besonderheiten von Braunschweig und Salzgitter ergibt sich, dass aus der Einrichtung eines gemeinsamen, Interkommunalen Gewerbegebietes ein deutlicher Mehrnutzen für beide Städte entstehen wird.

- Braunschweig hat Flächenbedarf, der aktuell nicht gedeckt werden kann.
- Salzgitter ist ein noch deutlich industriell geprägter Produktionsstandort und würde von der Anbindung an Braunschweig als „Wissenszentrum“ mit starker FuE-Tätigkeit profitieren, wodurch zukunftsorientierte Arbeitsplätze entstehen können und auch bestehende gesichert werden.

Im Hinblick auf die Kernzielgruppen des neuen Gewerbegebietes werden folgende Schwerpunkte herausgearbeitet und empfohlen:

- Industrie, Produktion, verarbeitendes Gewerbe unter anderem in den Bereichen Automotive, Maschinenbau, Metallverarbeitung
- Logistik und Mobilität
- Wissensorientierte Dienstleistungen

Der Schwerpunkt liegt allerdings eindeutig in der Produktionswirtschaft und in der Logistik. Ergänzend werden die industrienahen, wissensorientierten Dienstleistungen als kleinere Zielgruppe gesehen.

4. Empfehlungen zur Standortentwicklung

Aus allen Analysen zeigt sich, dass die beiden Städte Braunschweig und Salzgitter sowohl quantitativ als auch qualitativ den Bedarf zur Entwicklung eines Interkommunalen Gewerbe- und Industriegebietes haben.

Die Standortentwicklung sollte im Kern in die Richtung eines Produktionsstandortes für Industrie, Logistik und Gewerbe gehen. Vor dem Hintergrund der Zukunftsbedeutung der wissensintensiven Dienstleistungen für Industrie, Gewerbe und Logistik in Deutschland und der wirtschaftlichen Bedeutung insbesondere in der Stadt Braunschweig, ist ein kleinerer Teil der Nutzungszuweisung für den Bereich der wissensintensiven Dienstleistungen vorzusehen. Hierbei wird keine Konkurrenz zu den innenstadtnahen Bürostandorten entstehen, die eine andere Attraktivität haben. Vielmehr soll dieser Dienstleistungsbereich im Interkommunalen Gewerbe- und Industriegebiet in beiden Städten dazu dienen, zum einen Neuansiedlungen in diesem Bereich zu ermöglichen, als auch mögliche Flächenengpässe in den beiden Städten abzufedern, die perspektivisch durch weitere positive Beschäftigungsentwicklungen im Dienstleistungsbereich entstehen könnten.

Aufgrund der Gesamtgröße der zur Verfügung stehenden Flächen für die Entwicklung des Interkommunalen Gewerbe- und Industriegebietes schlagen wir eine Erschließung und Vermarktung in insgesamt vier Bauabschnitten vor.

- In dem ersten Erschließungsabschnitt (Variante 1) gehen wir von circa 133 ha¹⁵ aus.
- Der zweite Erschließungsabschnitt (Variante 2) weist weitere circa 61 ha auf (gesamt ca. 194 ha; 1 und 2).
- Der dritte Erschließungsabschnitt (Variante 3) weist dann weitere circa 88,5 ha auf (gesamt ca. 282,5 ha; 1, 2 und 3).
- Der vierte Erschließungsabschnitt (Variante 4) weist weitere circa 79,5 ha auf (gesamt ca. 362 ha; 1, 2, 3 und 4).

Diese Erschließungsabschnitte sind mit den weiteren Fachgutachten, insbesondere dem Verkehrsgutachten, abgestimmt und in den Erschließungskosten zur Wirtschaftlichkeitsberechnung berücksichtigt.

¹⁵ jeweils Nettogrundfläche

Somit ergibt sich folgendes Gesamtbild zur Standortentwicklung:

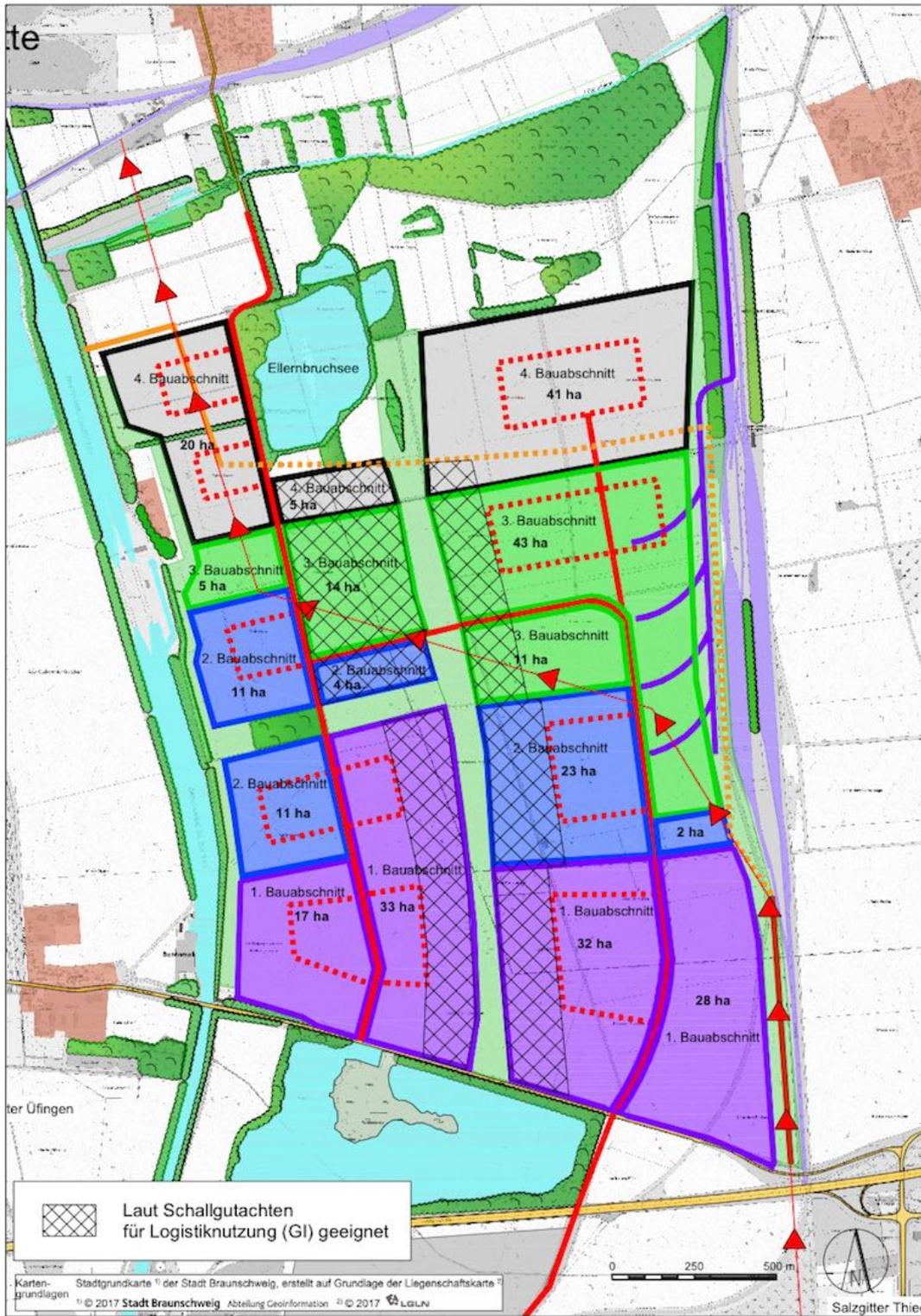


Abb. 16: Erschließungsvarianten des Interkommunalen Gewerbe- und Industriegebietes

Rund 10 ha im ersten Erschließungsabschnitt werden für die Ansiedlung von wissensintensiven Dienstleistungsunternehmen vorgesehen. Die restlichen Flächen in allen Erschließungsabschnitten werden für Gewerbe- und Industrieunternehmen als Produktions- und Logistikstandort vorgesehen. Die in der Karte schraffierten Flächen werden sowohl im Bebauungsplan, als auch in der konkreten Vermarktung für Industrie- und Logistikknutzung durch Betriebe vorgesehen, die zum einen entsprechende Schalleistungspegel benötigen und die zum anderen auch einen Standort im 24/7-Betrieb aufbauen wollen.

Alle Flächen sollen als Gewerbeflächen (GE) oder Industrieflächen (GI) nach Baunutzungsverordnung planerisch ausgewiesen werden.

Die in der Karte dargestellte innere Erschließung der einzelnen Erschließungsabschnitte ermöglicht große bis sehr große Grundstückszuschnitte. Hierdurch ist in der Vermarktung eine entsprechend notwendige Flexibilität für Gewerbe und Industrie gegeben.

Über das geplante Gewerbegebiet läuft teilweise eine 110 KV-Leitung, deren Verlegung sehr kostenintensiv wäre.

Grundsätzlich wird empfohlen, die bauleitplanerische Aufstellung sowie auch die innere und äußere Erschließung des Interkommunalen Gewerbe- und Industriegebietes schon heute komplett zu durchdenken und zu kalkulieren. Wie in anderen großen Interkommunalen Gewerbe- und Industrieparks in Deutschland auch, empfiehlt sich eine zeitlich gestaffelte und an die tatsächliche Vermarktungsgeschwindigkeit angepasste Entwicklung der einzelnen Bebauungspläne für die vier Erschließungsabschnitte.

Der Umsetzungsbeginn der Entwicklung des Interkommunalen Gewerbe- und Industriegebietes sollte sich auf die Erschließungsabschnitte 1 und 2 erstrecken.

Aufgrund der Größe des Interkommunalen Gewerbe- und Industriegebietes, der komplexen Erschließungssituation und der notwendigen interkommunalen Zusammenarbeit empfiehlt ExperConsult, für die Erschließung und Vermarktung eine eigene Projektorganisation zu gründen. Dieses entspricht auch dem verbreiteten Vorgehen bei solchen Projekten in Deutschland.

5. Wirtschaftlichkeitsberechnung für das Interkommunale Gewerbe- und Industriegebiet Braunschweig-Salzgitter

5.1 Darstellung der Varianten zur Wirtschaftlichkeitsberechnung

Die Einrichtung eines neuen Gewerbegebietes und die dortige Ansiedlung von Unternehmen wirkt sich in vielerlei Hinsicht auf die Standorte selbst und ihre Umgebung aus. In der folgenden Abbildung sind Beispiele für solche Auswirkungen genannt.



Abb. 17: Bewertungskriterien hinsichtlich Ansiedlungsflächen

Die Wirtschaftlichkeitsberechnung kann nur diejenigen Faktoren berücksichtigen, für die plausible Annahmen getroffen werden können und die sich durch wissenschaftliche Erkenntnisse, statistische Daten und Erfahrungswissen nachvollziehbar begründen lassen. Ziel ist eine objektive Darstellung als bestmögliche Entscheidungsgrundlage der handelnden Personen, die letztlich auch einen validen Maßstab dafür bietet, das Projekt – sofern es realisiert wird – über die nächsten Jahre bis Jahrzehnte hinsichtlich seines Erfolges zu messen.

Für die Erschließung des Gebietes wurden verschiedene Bauabschnitte definiert, die auch als Varianten den Szenarien der Wirtschaftlichkeitsberechnungen zu Grunde liegen. Die Varianten hängen auch mit topographischen und infrastrukturellen Gegebenheiten zusammen.

Sie stellen sich in der Kurzbeschreibung wie folgt dar:

- Variante 1: Ausbau von ca. 133 ha als Gewerbe- und Industriegebiet mit verkehrstechnischem Ausbau von 3 Verkehrsknotenpunkten. Maximale Ausnutzung von Flächen mit Zulassung von mind. 60 dB(A)/nachts und 24/7-Nutzbarkeit (bis zu 50 ha).
- Variante 2: 194 ha, Brückenbau an der A39 und ein komplett neuer Anschluss zur A39 notwendig
- Variante 3: 282,5 ha Bruttofläche, zusätzlich Verlegung der 110 KV-Leitung notwendig
- Variante 4: Vollausbau der maximal möglichen Fläche von 362 ha.

Um die Varianten in ihrer Wirtschaftlichkeit zu analysieren, wurde ein Set an Prämissen zusammengestellt und mit den Verantwortlichen, beteiligten Behörden und Sachverständigen abgestimmt. In allen Varianten sind beispielsweise folgende Annahmen identisch:

- ❑ Ca. 75 % der Gesamtfläche ist Nettoverkaufsfläche.
- ❑ Die angenommenen Verkaufspreise der Flächen erhöhen sich alle 5 Jahre um 5 %.
- ❑ Die Erschließungskosten werden mit 40 % von übergeordneten Haushalten bezuschusst. Für den Autobahnanschluss sind Zuwendungen von Land bzw. Bund von 60 % eingeplant.
- ❑ Die Flächenkennziffer pro Arbeitsplatz beträgt 350 qm.
- ❑ Ingenieurs-, Gutachter- und Planungskosten betragen 15 % der Investitionskosten. Die nach dieser Annahme anfallenden entsprechenden Kosten für den Autobahnanschluss sind in Tab. 3 separat ausgewiesen.
- ❑ Infrastrukturmaßnahmen werden durch die Stadtentwässerung umgesetzt und über die Gebührenhaushalte der Städte abgerechnet.¹⁶ Hierbei handelt es sich um ein übliches Vorgehen im Rahmen kommunaler Bauvorhaben.
- ❑ Alle nachfolgend genannten Kosten bzw. Investitionen sind netto, d. h. ohne Umsatzsteuer, in die Berechnung eingeflossen, da die aktuelle Empfehlung zur Umsetzung von einer eigenen Projektorganisation ausgeht, über die sämtliche Investitionen und Einnahmen getätigt werden. Im Falle einer Abwicklung über die Städte, fallen für die entsprechenden Positionen Umsatzsteuerbeträge an.

Die Variantenfestlegung in der Fläche führte insgesamt zu folgenden Eckdaten der 4 Varianten im Vergleich. Hinter den einzelnen Angaben wie z. B. den Entsorgungskosten, den Kosten der inneren und äußeren Erschließung, Artenschutz, Ersatzflächen usw. stehen umfangreiche parallel erstellte Studien der jeweils zuständigen Experten.

¹⁶ Schmutzwasser vollständig (Kostenschätzung ca. 13,6 Mio. EUR), Niederschlagswasser zu 50 % (Gesamtinvestition ca. 6,6 Mio. EUR)

		Var 1	Var 2	Var 3	Var 4
Bruttogrundfläche in ha		133	194	282,5	362
Nettogrundfläche in ha		99,0	145,0	211,0	270,0
davon zukünftig genutzt für					
Gewerbe	in ha	59,0	95,0	137,0	190,0
Industrie & Logistik (24/7 und mindestens 60 dBa / nachts)	in ha	30,0	40,0	64,0	70,0
wissensorientierte Dienstleistungen	in ha	10,0	10,0	10,0	10,0
Bau-Investition pro qm (GRZ 0,8 hochgerechnet auf Nettofläche) in EUR		1.150	1.457	1.005	892
Entsorgung Schmutzwasser*	in TEUR	0	0	0	0
Entsorgung Niederschlagswasser**	in TEUR	2.800	3.300	5.300	6.300
Kosten der inneren Erschließung	in TEUR	22.400	32.800	48.500	61.000
Kosten innere Erschließung: Grünflächenplanung und Umsetzung	in TEUR	10.400	11.100	12.400	14.400
Kosten äußere Erschließung	in TEUR	3.000	3.000	3.000	3.000
Autobahnanschluss	in TEUR	0	39.000	39.000	39.000
Verlegung der 110 Kv-Leitung	in TEUR	0	0	1.500	1.500
Kosten Breitbandverlegung	in TEUR	103	118	135	159
Kosten Artenschutz und Kompensationsmaßnahmen	in TEUR	7.700	11.200	16.200	20.800
Kosten Ersatzflächen Landwirtschaft	in TEUR	9.900	11.025	22.650	32.250
Ingenieur-, Gutachter- und Planungskosten 15%	in TEUR	2.430	2.610	3.330	3.780
Autobahnanschluss Gutachter-/Planungskosten 15%	in TEUR	5.850	5.850	5.850	5.850
Summe Kosten ohne Flächeneinkauf	in TEUR	64.583	120.003	157.865	188.039
Summe Gesamtausgaben incl. Ankaufsfläche	in TEUR	69.533	125.516	169.190	204.164

Tab. 3: Eckdaten der 4 Varianten der Wirtschaftlichkeitsberechnung

Die Ergebnisse der Wirtschaftlichkeitsberechnungen hängen in starkem Maße von den Investitionen ab, die aufgrund des Zuschnitts der Flächen für Erschließungsmaßnahmen, Wege, Artenschutz und Kompensation notwendig werden.

Laut Angaben der Gutachter wurden Artenschutz- und Kompensationsmaßnahmen von 7,7 Mio. EUR (Var. 1) bis 20,8 Mio. EUR (Var. 4) einbezogen.

Der laut Gutachtern ab Bauabschnitt 2 notwendige Autobahnanschluss erfordert 39 Mio. EUR Investitionen sowie die dafür notwendigen Planungsleistungen¹⁷. Im Gegensatz dazu sind die Kosten der heute unabdingbaren Breitbandverlegung auch in den großen Varianten mit insgesamt max. 159 TEUR beinahe zu vernachlässigen.

Da die Varianten den potenziellen stufenweisen Bauabschnitten entsprechen, sind die jeweiligen kleineren Varianten in der größeren enthalten, allerdings fallen durch die weitere Erschließung der Anschlussflächen Nettogrundflächen aus kleineren Varianten in geringerem Umfang weg.

¹⁷ Um den, dem Modell zugrundeliegenden, zeitlichen Ablauf einhalten zu können, sind die Planungsleistungen für den Autobahnanschluss jedoch bereits zu Umsetzungsbeginn von Variante 1 zu beauftragen und entsprechend auch in den Kosten der Var. 1 mit 5,85 Mio. EUR enthalten.

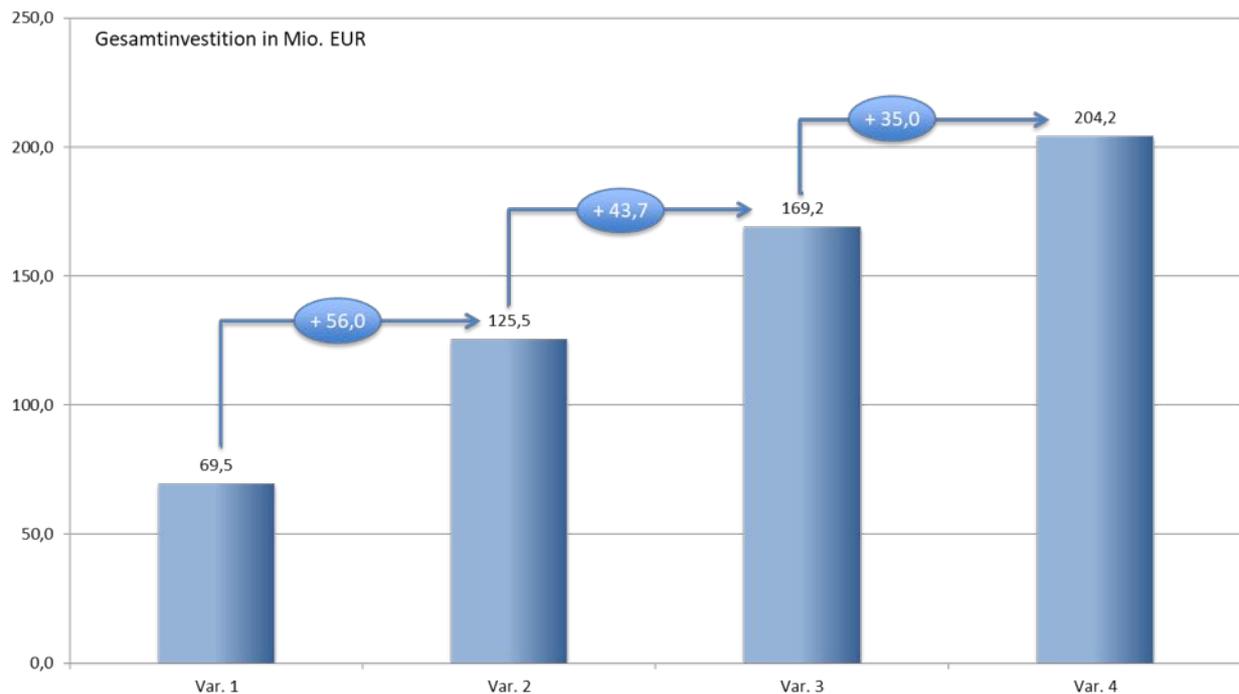


Abb. 18: Übersicht über die Höhe der Gesamtinvestitionen je Variante

Ein wesentlicher Aspekt der volkswirtschaftlichen Betrachtung ist die Höhe der Investitionen in Gebäude, die von den zukünftigen Einliegern getätigt werden müssten und zu regionaler Nachfrage nach Bauleistungen führen. Je nach Höhe der Investition pro Grundstück wurde realistisch ein abnehmender Prozentsatz lokal nachgefragter Leistungen angenommen; bei 500 TEUR sind es 60 %, z. B. bei 3.000 TEUR und mehr nur noch 30 %. Dies trägt dem Umstand Rechnung, dass Großprojekte wahrscheinlicher überregional vergeben werden. Pro qm Nettogewerbefläche wurden ca. 1,46 TEUR Bauinvestitionen sowie 0,25 TEUR sonstige Investitionen angenommen.

Für alle Varianten wurden identische Kosten der Projektorganisation unterstellt. Auf Basis von Erfahrungswissen und in Abstimmung mit den Beteiligten gehen wir von einem 5-6-köpfigen Team aus. Dazu wurden passende Sach- und Raumkosten, sowie typischer laufender Büroaufwand angenommen. Durch den Anfangsaufwand in der Vermarktung, voraussichtlich in den Jahren 2022-2024 anfallend, betragen die Kosten der Projektorganisation in den Jahren 2020-2024 zusammen 2.230 TEUR. Ab dem Jahr 2025 (bis zum Ende der Wirtschaftlichkeitsberechnungen 2062) sind die jährlichen Kosten mit 434 TEUR angenommen.

Für die Berechnung der durch das Gewerbegebiet insgesamt entstehenden direkten Arbeitsplätze wurde eine sehr konservative, d. h. vorsichtige Annahme getroffen. Obwohl es gängig ist, von 225-250 qm/ Mitarbeiter auszugehen, hat ExperConsult – aufgrund der Erfahrungswerte der Städte Braunschweig und Salzgitter – in der Wirtschaftlichkeitsbetrachtung 350 qm/ Mitarbeiter unterstellt.

Da auf Grundlage des heutigen Kenntnisstandes nicht vorhergesagt werden kann, wie personalintensiv die Unternehmen der späteren Ansiedler sind, wurde damit hinsichtlich Arbeitsplätzen und Gewerbesteuereinnahmen ein kaufmännisch äußerst vorsichtiges Szenario gewählt.

Die prognostizierten Gewerbesteuereinnahmen rechnen sich über die Anzahl der Arbeitsplätze hoch, bei angenommenen 100 TEUR Umsatz pro Beschäftigtem und einer Rendite vor Steuern (EBT¹⁸) von 3 % des Umsatzes. Der Gewerbesteuerhebesatz wurde mit 430 % im Mittel¹⁹ angenommen. Aufgrund von möglichen innerstädtischen Verlagerungen wurde hiervon außerdem lediglich eine Quote von 2/3 (66%) in die Kalkulation einbezogen.

Hinsichtlich der Vermarktung der Flächen ist von den aufeinanderfolgenden Bauabschnitten auszugehen. Auf den Flächen für die Variante 1 kann relativ bald mit der Ansiedlung begonnen werden, plangemäß im Jahr 2023. Trotz Planfeststellung zur Autobahnauffahrt A 39, die sofort nach den entsprechenden politischen Beschlüssen zur Entwicklung des Interkommunalen Gewerbe- und Industriegebietes noch in 2019 beginnen sollte, wird der Vermarktungszeitraum der 2. Variante in 2030 beginnen können. Der Vermarktungsbeginn für die Varianten 3 und 4 ist in der Wirtschaftlichkeitsberechnung für die Jahre 2038 bzw. 2053 angesetzt.

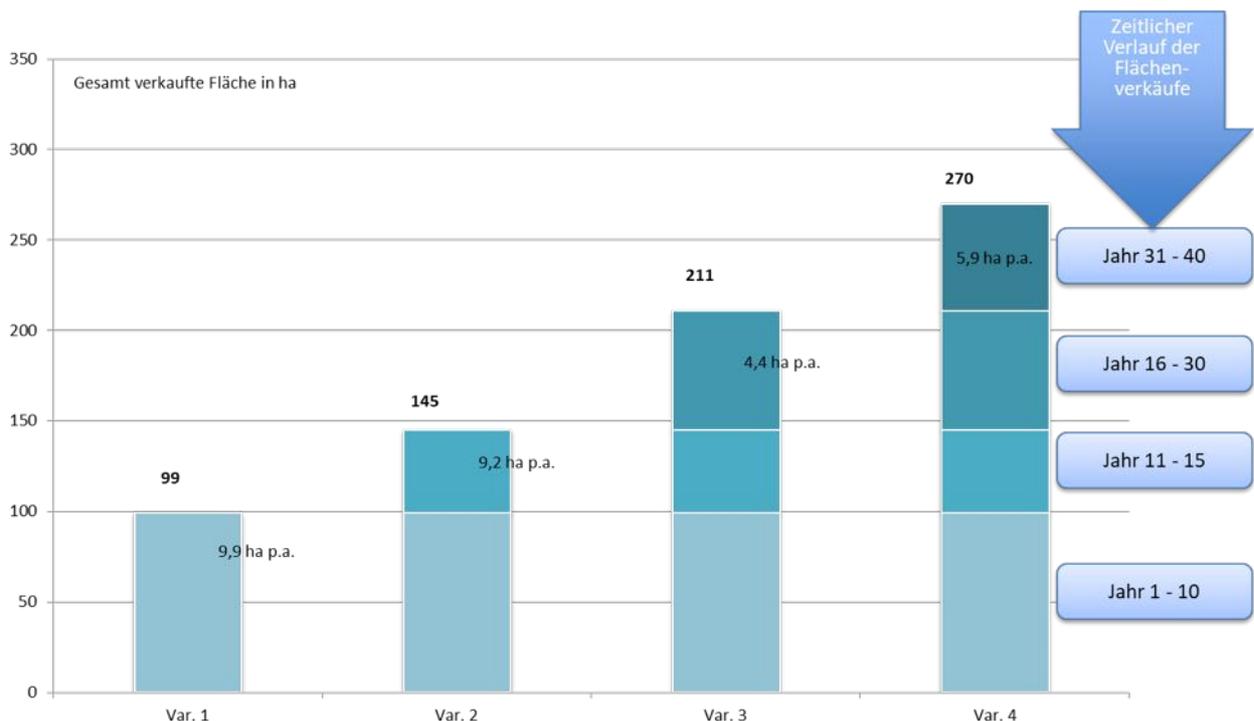


Abb. 19: Verlauf der Grundstücksvermarktung in der Übersicht der Varianten (Planungsmodell)

Mit dem Verlauf der Ansiedlung der neuen Nutzer hängen unmittelbar die dann anschließenden volkswirtschaftlichen Effekte zusammen, über die sich das Gewerbe- und Industriegebiet in der Langfristsperspektive als wirtschaftlich erweisen sollte. Diese bestehen in der rein quantitativen Betrachtung aus Steuereinnahmen.

¹⁸ EBT = „earnings before taxes“

¹⁹ heute: Salzgitter 410 %, Braunschweig 450 %

Darüber hinaus hat der zu erwartende Zuwachs an Arbeitsplätzen jedoch auch qualitative Aspekte, wie bspw. eine Steigerung der Lebensqualität, der Kaufkraft, der regionalen Angebotsvielfalt usw. für die Region.

Die Größe der in den vier Varianten zu gewinnenden Nettofläche geht aus der folgenden Übersicht hervor.

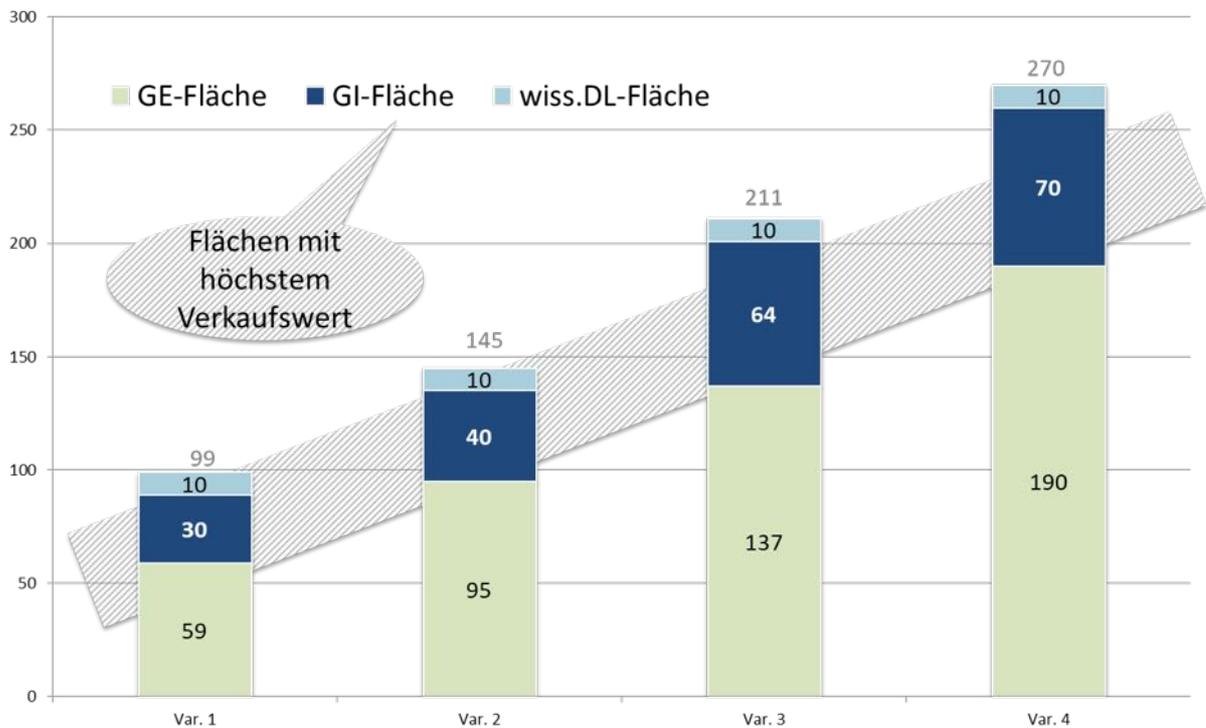


Abb. 20: Flächenaufteilung nach geplanter Nutzung in den vier möglichen Szenarien

Die GI-Flächen wären die „Filetstücke“ des potenziellen Interkommunalen Gewerbe- und Industriegebietes Braunschweig-Salzgitter. Hier besteht die Chance, große zusammenhängende Grundstücke mit uneingeschränkter industrieller Nutzungsperspektive (24/7 >60 dB(A)/nachts) auszuweisen. Für diese Flächen empfiehlt ExperConsult einen Verkaufspreis von ca. 70 EUR/qm.

5.2 Detail-Ergebnisse der Variante 2

Die Varianten 1 und 2 haben sich in unserer Analyse als wirtschaftlich und schnell umsetzbar erwiesen (siehe Kapitel 5.3). Exemplarisch wird die Variante 2 hier genauer vorgestellt.

Die Variante 2 beinhaltet eine Bruttogrundfläche von 194 ha bei einer nutzbaren Nettogrundfläche von 145 ha. Hierbei würden 40 ha auf die wertvollsten Industrie- und Logistikflächen entfal-

len. Der Vermarktungszeitraum²⁰ beträgt lediglich 15 Jahre gemäß Planannahmen, ab Beginn der Vermarktung im Jahr 2023 bis zum Jahr 2037.

Die Gesamtsumme der Investitionen beträgt ca. 125,5 Mio. EUR.

Wie in allen 4 Varianten wird in der Planung eine Projektorganisation mit eigenen Büroräumlichkeiten berücksichtigt. Dieses ist für die Entwicklung und für die Vermarktung der Flächen zuständig. In der Variante 2 gehen wir von ca. 68 einzelnen Grundstücken in unterschiedlichen Größen aus.

Deren erfolgreicher Verkauf wird für die Jahre 2023 bis 2037 eine anspruchsvolle Aufgabe sein. Der reine Flächenerlös netto beläuft sich dann bei den angenommenen Preisen inkl. Preiserhöhungen auf ca. 79 Mio. EUR²¹.

Die Gesamtkosten der Projektorganisation belaufen sich mit Personal- und Sachkosten auf 7,87 Mio. EUR im Zeitraum der Wirtschaftlichkeitsberechnung bis 2037.

Für die Bauinvestitionen, die von den Ansiedlern getätigt werden, wurde eine typische Bebauungsinvestition anhand von Grundpreisen des Statistischen Bundesamtes unterstellt. Es ergibt sich für die Variante 2 eine durchschnittliche Bausumme pro qm von 1.456,65 EUR. Die insgesamt zu erwartenden Bauinvestitionen belaufen sich bis 2037 auf ca. 1,8 Mrd. EUR. Davon werden kalkulatorisch ca. 543 Mio. in der Region verausgabt, hiervon etwa 30 % für Personal.

Unter Berücksichtigung der unterstellten 350 qm / Mitarbeiter (davon 66 %) wurden in der Variante 2 des Gewerbegebietes anfänglich 187 neue Mitarbeiter pro Jahr, nach den ersten 10 Jahren noch 173 (insgesamt 2.734 direkte Arbeitsplätze) errechnet.

Daraus resultiert bei den getroffenen Annahmen (Hochrechnung auf den Unternehmensbesatz und dessen steuerpflichtige Ergebnisse, siehe Tabelle 5) eine Netto-Gewerbesteuereinnahme von 6.093 TEUR bis 2037.

Weiterhin werden Zuschüsse in Höhe von 40 % der Erschließungsinvestitionen, sowie 60 % mit Unterstützung aus dem GVFG²² für den Bau des Autobahnanschlusses, zusammen ca. 57,0 Mio. EUR, erwartet.

Dann beläuft sich der „Effekt“ des Gebietes in der Variante 2 auf insgesamt ca. +3,89 Mio. EUR vor regionalwirtschaftlichen Effekten. Diese regionalwirtschaftlichen Effekte basieren auf folgenden Einzeleffekten: (bis 2039, d. h. Betrachtungszeitraum 20 Jahre)

²⁰ Der Vermarktungszeitraum (Projektzeitraum) beläuft sich auf insgesamt 40 Jahre bis Ende 2062. Der Vermarktungszeitraum der Var. 1 beträgt 10 Jahre, der Var. 2 weitere 5 Jahre, der Var. 3 weitere 15 Jahre und der Var. 4 weitere 10 Jahre. Darüber hinaus gibt es den Vergleichszeitraum. Dieser bezieht sich immer auf 20 Jahre (2020 bis Ende 2039). Die vier Wirtschaftlichkeitsberechnungen sind hierauf ausgerichtet.

²¹ Die Diskrepanz zu dem in Tab. 4 aufgeführten Betrag unter der Bezeichnung Grundstücksverkauf (TEUR 64.453) ergibt sich durch dort enthaltene Gegenbuchungen im Anlagevermögen.

²² Gemeindeverkehrsfinanzgesetz

- Investitionen vor Ort	2.171 Mio. EUR
- Daraus resultierende Bruttowertschöpfung vor Ort	382 Mio. EUR
- Indirekte Arbeitsplätze insgesamt	7.798

(über Bauinvestitionen, Zulieferer, induzierte Nachfrage in einem mehrstufig abgeleiteten Berechnungsprozess)

Die indirekten (7.798) und direkten (2.734) Arbeitsplätze können unter Heranziehung bekannter Faktoren²³ zur Berechnung der zu erwartenden (Mehr-)Steuereinnahmen verwendet werden.

Diese Berechnung ergibt für die Variante 2 bis zum Jahr 2039: 81,209 Mio. EUR.

Zusammengenommen, unter Berücksichtigung von Zinsen und Förderung der Infrastrukturmaßnahmen, ergibt sich für das Interkommunale Gewerbe- und Industriegebiet Braunschweig-Salzgitter gemäß aktuell anerkannter und abgestimmter Prämissen in Variante 2 ein volkswirtschaftlicher Nutzen von ca. 85,1 Mio. EUR²⁴ in der Betrachtung bis 2039. Während die finanziellen Belastungen (Erschließungsinvestitionen, Projektorganisation usw.) bis zum Jahr 2039 alle getätigt sind, werden die zusätzlichen Gewerbe- und Einkommensteuereinnahmen darüber hinaus fortlaufend anfallen – vorbehaltlich disruptiver volkswirtschaftlicher Veränderungen, die die heutigen Prämissen außer Kraft setzen. Somit ist das Gewerbe- und Industriegebiet in der dargestellten Variante 2 eine rentable Investition in die Zukunft.

Um diese Effekte realisieren zu können, ist ein Finanzbedarf von 46 Mio. EUR ermittelt worden. In der modellhaften Betrachtung wird dieser Finanzbedarf über zwei Kommunalkredite finanziert. Die Kredite mit einem angenommenen Zinssatz von 2,37 % p.a. sind 3 Jahre tilgungsfrei und werden über 20 Jahre getilgt. Der erste Kommunalkredit in Höhe von 42,5 Mio. EUR wäre im Jahr 2042 und der zweite Kommunalkredit in Höhe von 3,5 Mio. EUR im Jahr 2052 vollständig getilgt.

²³ Anteil der Residenten in der Region, sog. Familienmultiplikator, Pro-Kopf-Steuereinnahmen p.a. für die Städte (1.067,43 EUR)

²⁴ rechnerisch genau: TEUR 85.098

5.3 Überblick über alle 4 Varianten im Ergebnis

Um die 4 Varianten vergleichbar darstellen zu können, wurde ein einheitlicher Betrachtungszeitraum von 20 Jahren gewählt (2020 bis 2039). In diesem Betrachtungszeitraum ergeben sich unter Berücksichtigung wesentlicher Kriterien folgende Ergebnisse:

in TEUR	Var. 1	Var. 2	Var. 3	Var. 4
Vergleichszeitraum:	2039	2039	2039	2039
Gewerbesteuer netto	6.718	7.804	7.830	7.830
Grundstücksverkauf	42.357	64.453	69.036	69.015
Grundsteuer	1.238	1.468	1.481	1.481
Zuschüsse	27.003	56.971	72.116	72.116
Einnahmen	77.316	130.695	150.463	150.441
Erschließung	44.183	94.478	113.715	113.715
Sonstige Kosten	18.664	23.379	40.164	40.164
Zinsen	1.024	1.079	1.204	1.204
Projektorganisation	5.701	7.870	8.738	8.738
Ausgaben	69.572	126.806	163.821	163.821
Ergebnis	7.744	3.889	- 13.358	- 13.379
<i>Volkswirtschaftl. Nutzen</i>	<i>74.110</i>	<i>85.098</i>	<i>67.533</i>	<i>67.511</i>
Arbeitsplätze direkt	1.867	2.734	2.900	2.900

Tab. 4: Überblick wesentlicher Ergebnisse der Varianten im Betrachtungszeitraum 20 Jahre

Da die Varianten 3 und 4 erst im 16. Jahr bzw. 31. Jahr aufsetzen, ergibt sich durch den 20-jährigen Vergleichszeitraum (2020 bis einschl. 2039) in dieser Darstellung das vorläufig negative Ergebnis. Die Wirtschaftlichkeitsprognosen wurden bis zum Jahr 2062 fortgeführt und können dann auch die positiven Effekte der Varianten 3 und 4 abbilden, die sich durch den langen Erschließungs- und Vermarktungszeitraum jenseits von 20 Jahren abspielen.

in TEUR	Var. 1	Var. 2	Var. 3	Var. 4
Projektzeitraum bis:	2032	2037	2052	2062
Gewerbesteuer netto	2.629	6.093	21.654	35.671
Grundstücksverkauf	42.357	64.453	101.265	134.556
Grundsteuer	545	1.178	3.881	6.315
Zuschüsse	27.003	56.971	72.116	84.185
Einnahmen	72.533	128.694	198.915	260.728
Erschließung	44.183	94.478	113.715	128.689
Sonstige Kosten	18.272	23.247	41.542	57.042
Zinsen	818	1.031	1.507	1.531
Projektorganisation	5.701	7.870	14.379	18.718
Ausgaben	68.974	126.626	171.143	205.979
Ergebnis	3.559	2.068	27.772	54.749
<i>Volkswirtschaftl. Nutzen</i>	<i>29.529</i>	<i>65.469</i>	<i>251.473</i>	<i>423.265</i>
Arbeitsplätze direkt	1.867	2.734	3.979	5.091

Tab. 5: Überblick wesentlicher Ergebnisse der Varianten über den Projektzeitraum bis 2062

Da die verschiedenen Varianten aufeinander aufbauen, wird der Break Even Point, d. h. der Zeitpunkt, an dem die Investitionen durch Flächenverkäufe und volkswirtschaftliche Effekte erwirtschaftet sind und der Übergang in einen dauerhaft positiven wirtschaftlichen Effekt erfolgt, in allen Varianten etwa in 2028/2029 erreicht. Im überschaubaren Planungshorizont von 20 Jahren stellt sich die Variante 2 bezogen auf den volkswirtschaftlichen Nutzen am vorteilhaftesten dar.

Ca. ab dem Jahr 2046 erreicht die Variante 3 den höchsten positiven Gesamteffekt. Die Investitionen dafür wären ca. im Jahr 2034 zu beginnen. Zum entsprechenden Zeitpunkt bzw. mit dem notwendigen Vorlauf wäre diese Variante erneut zu prüfen.

Langfristig betrachtet, jenseits des Jahres 2057, würde sich der volkswirtschaftliche Nutzen in Variante 4 maximieren. Da die Gültigkeit der heutigen Prämissen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für diese weit in der Zukunft liegende Periode jedoch nicht eindeutig feststeht, wäre aktuell davon abzuraten und auch hier eine erneute Betrachtung zu einem späteren Zeitpunkt angemessen.

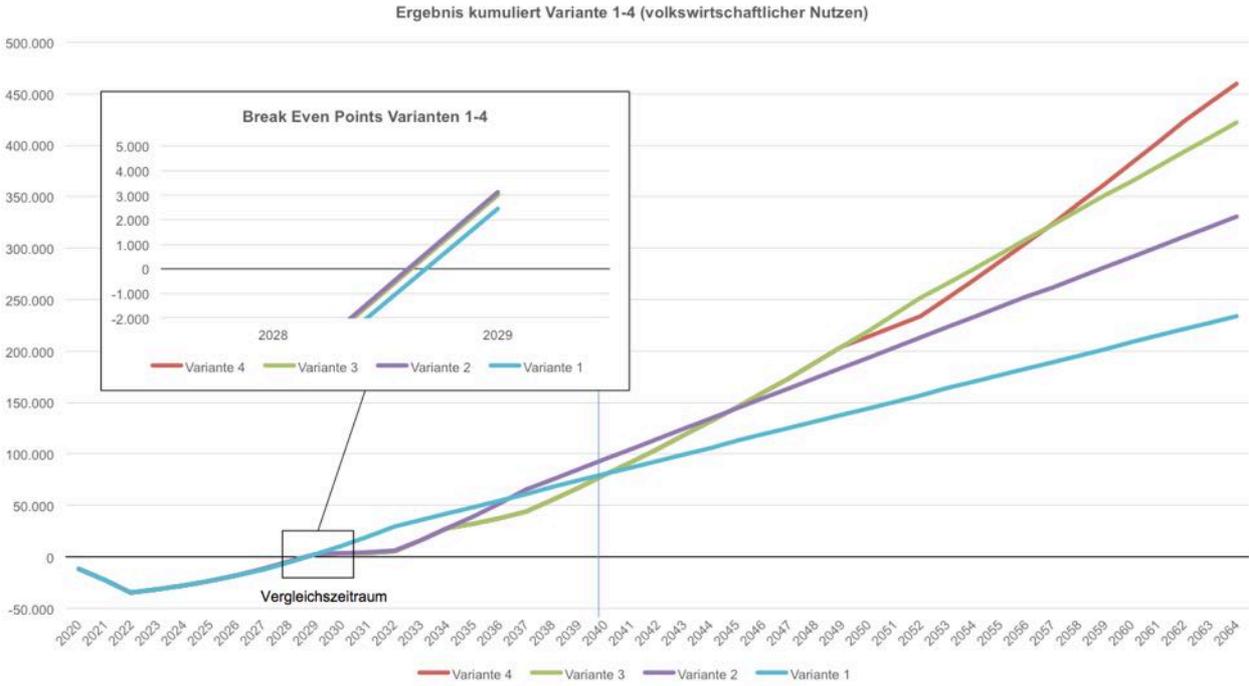


Abb. 21: Grafische Gegenüberstellung der Gesamtergebnisse aller 4 Varianten

6. Empfehlungen zur Machbarkeit

Die Analyse hat gezeigt, dass die positiven Arbeitsplatzeffekte und Steuereinnahmen sich in den größten Varianten nicht deutlich verstärken gegenüber den Varianten 1 und 2. Umgekehrt erfordert aber die Planung in den Varianten 3 und 4 einen wesentlich längeren Betrachtungszeitraum.

Mit zunehmendem Planungshorizont nehmen bei aller Sorgfalt der Vorgehensweise und bei Verwendung anerkannter Planungsprämissen die Planungs- und Umsetzungsunsicherheiten stetig zu.

Daher gelangt ExperConsult zu dem Schluss, dass sich die Varianten 3 und 4 und deren wirtschaftlicher Erfolg auf Grund des 40-jährigen Vermarktungszeitraums heute nur schwer einschätzen lassen. Die Empfehlung ist, die Varianten 3 und 4 jeweils dann im Lichte der aktuellen gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in ca. 15 Jahren erneut zu prüfen.

Allerdings ist hierbei zu betonen, dass von den zu erwartenden gewerblichen Flächenbedarfen her die Gesamtentwicklung des Gebietes, also auch in der Variante 4, grundsätzlich aus heutiger Sicht zu empfehlen ist – für die Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit der beiden Städte, der Region und der heimischen Wirtschaft.

Die Varianten bzw. die Bauabschnitte 1 und 2 mit einer Gesamtfläche von 194 ha empfehlen wir zur zeitnahen Umsetzung, bei möglichst frühzeitigem Planungsbeginn für den Autobahnanschluss an die BAB 39.

7. Vermarktungsempfehlungen

Für die erfolgreiche Vermarktung des Interkommunalen Gewerbe- und Industriegebietes Braunschweig-Salzgitter bieten folgende Wettbewerbsvorteile eine sehr vielversprechende Basis:

- Verfügbarkeit von Flächen mit > 60 dB(A)/nachts im 24/7 Betrieb
- Verkehrsweegeanbindung über Straße, Schiene und Wasser
- Große (zusammenhängende) Grundstücke verfügbar bei flexiblen Grundstückszuschnitten
- Industrieerfahrung und Forschungsintensität der Städte
- Optimale Lage im Großraum

Diese Standortvorteile, die grundsätzlich für alle potenziellen Ansiedlungskandidaten bestehen, wenn sie auch, z. B. die Schalleistungspegel, von einzelnen Interessenten unterschiedlich gewichtet werden, gilt es in der Vermarktung besonders zu kommunizieren.

Eine Fokussierung auf einzelne Branchen bzw. Unternehmenstypen oder Ähnliches wird nicht empfohlen, da dies die Vermarktung einer – objektiv betrachtet – großen Fläche unnötig einengen könnte. Zwar sind Megatrends bekannt, die sicherlich die Nachfrage nach Ansiedlungsflächen mitbestimmen werden – doch kann nicht mit ausreichender Sicherheit gesagt werden, wie die Märkte in 20 bis 40 Jahren aussehen werden. Bei einem derart langen Planungs- bzw. Realisierungshorizont ist eine große Flexibilität unbedingt zu empfehlen. Allerdings sollten absehbar störende und attraktivitätsmindernde Branchen sowie solche, deren Nutzung mit Blick auf die Stadtentwicklung nicht gewünscht ist, wirksam ausgeschlossen werden.

Dies gilt auch im Zusammenhang mit der Namensgebung, die möglichst themenoffen bleiben sollte und lediglich die Vorteile herausstellt. Hier ein Vorschlag:



Abb. 22: Zusammenfassung der Wettbewerbsvorteile eines Interkommunalen Industrie- und Gewerbegebietes Braunschweig-Salzgitter

Dessen ungeachtet würde die professionelle Vermarktung die Kommunikation für einzelne Zielgruppen individuell und passgenau gestalten und jeweils die ausschlaggebenden Ansiedlungsgründe herausarbeiten.

Für die langfristige Vermarktung der einzelnen Erschließungsabschnitte des „ProduktionsParks BraunschweigSalzgitter“ ist es notwendig, dass Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Projektorganisation speziell für die direkte und indirekte Vermarktung zuständig sind und über entsprechende Zeit und Marketingbudgets verfügen (die entsprechenden Kosten sind in der Wirtschaftlichkeitsberechnung langfristig eingeplant).

Die eigene Homepage und die Verknüpfung mit Immobilienportalen hat eine sehr hohe Bedeutung. Die wichtige persönliche Ansprache, insbesondere bei Neuansiedlungen, für den „ProduktionsPark BraunschweigSalzgitter“ sollte über folgende Vertriebskanäle laufen:



Abb. 23: Vertriebskanäle zur Standortvermarktung

Neben einem eigenen modernen Corporate Design und der auch immer noch notwendigen Basisausstattung mit gedruckten Medien, kommen zum einen der laufenden PR, der Standortkommunikation/Werbung und den direkten Vertriebsaktivitäten hohe Bedeutung zu. In diesem Zusammenhang ist selbstverständlich davon auszugehen, dass die beiden Wirtschaftsförderungen der Städte Braunschweig und Salzgitter eine besondere Rolle bei der gesamten Vermarktung übernehmen müssen.



Abb. 24: Grundlagen der Standortvermarktung für das Interkommunale Gewerbe- und Industriegebiet

Abschließend ist zu sagen, dass, auch mit Blick auf die langen Entwicklungs- und Ansiedlungszeiträume, das Thema der Vermarktung gegenüber der planerischen und technischen Erschließung nicht zu kurz kommen darf.

8. Fazit

Nach eingehender Analyse und auf Basis der heute bekannten Fakten und Prognosen fassen wir unsere Bewertung der Machbarkeit, aber auch der Notwendigkeit des Interkommunalen Gewerbe- und Industriegebietes Braunschweig-Salzgitter wie folgt zusammen:

- In beiden Städten zusammengenommen ist ein mittel- und langfristiger Gewerbe- und Industrieflächenbedarf deutlich festzustellen.
- Der Bedarf und die Potenziale der Region zeigen klar den Weg zu einem Produktions-, Industrie- und Logistikstandort mit Teilbereichen der wissensbasierten Dienstleistungen auf.
- Die regionale Flächenkonkurrenz ist vorhanden. Allerdings haben die beiden Städte im Oberzentrenverbund einen gemeinsamen, unverwechselbaren Mehrnutzen für die Unternehmen, durch Urbanität, Wissenschaftsnähe, Kulturangebot, Flächenverfügbarkeit, Verfügbarkeit von Arbeitskräften und Industrieerfahrung und -akzeptanz.
- Der Vermarktungszeitraum wird sich, bei voller Nutzung der vorhandenen Flächenpotenziale (362 ha Bruttofläche), auf 40 Jahre erstrecken.
- Aufgrund der Attraktivität der Flächen erwarten wir einen durchsetzbaren Marktpreis von 70,00 EUR / qm für die wertvollsten Flächen mit weitreichender Eignung für Produktion und Logistik, sowie 45,00 EUR / qm für die übrigen GE-Flächen.

Es wurde herausgearbeitet, dass für die Ansiedlung im „ProduktionsPark BraunschweigSalzgitter“ die Industrie, das Verarbeitende Gewerbe, die Logistik sowie die wissensorientierten Dienstleistungen wichtige Leitbranchen darstellen.

Gerade für Industrie und Logistik stellen die Flächenverfügbarkeit an großen Flurstücken – mit 24/7 Betriebserlaubnis >60dB(A)/nachts – und die vorhandenen Möglichkeiten zur Trimodalität im Verkehrsanschluss einen großen Wettbewerbsvorteil dar.

Es ist nach gegenwärtigem Stand mit Investitionen von ca. 125,5 Mio. EUR bei Variante 2 zu rechnen. Entsprechend der Langfristigkeit eines solchen Projektes wird der sogenannte „Break-Even“ in 2028/2029 erreicht. Dies ist bei solchen Großprojekten normal und gut vertretbar.

Langfristig ergeben sich in der Variante 2 von 194/145 ha brutto/ netto rechnerisch positive wirtschaftliche Effekte. Die Einschränkung „rechnerisch“ impliziert, dass diese Effekte voraussetzen, dass sich die aus heutiger Sicht gängigen Annahmen als grundsätzlich tragfähig erweisen und politische Entscheidungen oder globale Entwicklungen in der Zwischenzeit nicht zu anderen Weichenstellungen führen.

Aus unserer Sicht ist das Interkommunale Gewerbe- und Industriegebiet Braunschweig-Salzgitter in der Ausbaustufe bis Bauabschnitt II (Variante 2, 194/145 ha brutto/netto) ein äußerst wichtiges Zukunftsprojekt, das zeitnah umgesetzt werden sollte.

Planerisch sollten auch die Varianten 3 und 4 weiterverfolgt und in rund 15 Jahren einer ersten Neuevaluierung unterzogen werden.

Insgesamt ist aus gutachterlicher Sicht das Projekt Interkommunales Gewerbe- und Industriegebiet Braunschweig-Salzgitter wirtschaftlich umsetzbar und sinnvoll und wird den beiden Städten, aber auch der Region und der heimischen Wirtschaft wichtige Zukunftsperspektiven ermöglichen.



beraten.begleiten.bewegen.

