

Abstract

Die wirtschaftliche Entwicklung einer Gemeinde hängt stark von der Standortgunst der gewerblichen Bauflächen, d.h. von der Qualität der relevanten Rahmenfaktoren ab. Die Ansprüche daran sind nicht einheitlich, sondern unterscheiden sich zwischen den potentiellen Nutzergruppen. Um ein attraktives Angebot an geeigneten Gewerbeflächen für Investoren zu schaffen, ist eine Strategie der differenzierten Standortentwicklung notwendig. Dazu bedarf es der genauen Kenntnis über die Potentiale der Standorte und die Anforderungen relevanter Zielgruppen.

Im Mittelpunkt der Arbeit steht die Aufstellung eines Verfahrens, mit dem Gewerbestandorte auf ihre Eignung für bestimmte Zielgruppen untersucht werden können. Dabei werden neue nutzwertanalytische Ansätze mit verbal-argumentativen Bewertungsbestandteilen eingearbeitet, die einen flexiblen Interpretationsspielraum zulassen. Inhaltlich aufgebaut ist das Verfahren in drei Bausteine: einer Stärken-Schwächen-Analyse zur Bestimmung des Standortpotentials, einer Zielgruppenanalyse zur Ermittlung der Standortanforderungen und einer Analyse der Standorteignung. Die ersten beiden Bausteine können unabhängig voneinander abgearbeitet werden und dienen dem letzten als Datengrundlage.

Es erfolgt zunächst eine strikte Trennung zwischen Potentialen und Anforderungen, was aufgrund der unterschiedlichen Zielsysteme beider Akteure (Kommune und Unternehmen) notwendig ist. Die Analyse der Standorteignung untersucht schließlich anhand von kriteriellen Paarvergleichen die Wechselwirkung zwischen Standortgegebenheiten und -anforderungen. Sie orientiert sich am kommunalen Zielsystem, in dem eine optimale, qualitative Flächenausnutzung angestrebt ist. Diese ist dann erreicht, wenn die Muster beider Seiten übereinstimmen. Wert gelegt wird vor allem auf eine tiefgründige Betrachtungsweise, wozu ein detaillierter Kriterienkatalog die Basis ist. Visuell dargestellt werden die Ergebnisse in Form von Profilen und Matrizen.

Erprobt wird das Verfahren anhand ausgewählter Gewerbegebiete der Stadt Leipzig und einiger Branchen des Verarbeiteten Gewerbes sowie der Logistikunternehmen und des produzierenden Handwerks. Als Endergebnis werden die Standorte durch die Ausgabe von Nutzwerten nicht in eine Besser-Schlechter-Beziehung gebracht sondern durch eine Einteilung in Grade der Nutzungseignung den Zielgruppen zugeordnet.

Bei den Recherchen zur Arbeit und der Aufstellung von Standort- und Branchenprofilen ergaben sich teilweise neue Erkenntnisse, die bei dem Verfolgen einer Strategie der differenzierten Standortentwicklung zu beachten sind. Das betrifft insbesondere die Informationsbeschaffung und -verarbeitung, an die hohe Ansprüche gestellt werden, wenn die Resultate eine qualitativ hohe Aussagekraft haben sollen. Das entwickelte Verfahren und die systematische Aufbereitung des Entscheidungsvorbereitungsprozesses dient schließlich auch als Ansatz für eine DV-technische Umsetzung zu einem einsatzfähigen Instrumentarium für die kommunale Planungspraxis.