

GEWERBEFLÄCHEN- ENTWICKLUNGSKONZEPT FÜR DIE HANSESTADT ROSTOCK



Kurzfassung Abschlussbericht

Bearbeitung:

Dipl.-Sozw. Uwe Mantik (Projektleiter)

Dipl.-Ing. Michael Mammes

Lübeck, 28.08.2018

CIMA Beratung + Management GmbH
Glashüttenweg 34 23568 Lübeck
T 0451-389 680
F 0451-389 6828
www.cima.de

© CIMA Beratung + Management GmbH

Es wurden Fotos, Grafiken u.a. Abbildungen zu Layoutzwecken und als Platzhalter verwendet, für die keine Nutzungsrechte vorliegen. Jede Weitergabe, Vervielfältigung oder gar Veröffentlichung kann Ansprüche der Rechteinhaber auslösen.

Wer diese Unterlage – ganz oder teilweise – in welcher Form auch immer weitergibt, vervielfältigt oder veröffentlicht übernimmt das volle Haftungsrisiko gegenüber den Inhabern der Rechte, stellt die CIMA Beratung + Management GmbH von allen Ansprüchen Dritter frei und trägt die Kosten der ggf. notwendigen Abwehr von solchen Ansprüchen durch die CIMA Beratung + Management GmbH.

Der Auftraggeber kann die vorliegende Unterlage für Druck und Verbreitung innerhalb seiner Organisation verwenden; jegliche – vor allem gewerbliche – Nutzung darüber hinaus ist nicht gestattet.

Diese Entwurfsvorlagen und Ausarbeitungen usw. fallen unter § 2 Abs. 2 sowie § 31 Abs. 2 des Gesetzes zum Schutze der Urheberrechte. Sie sind dem Auftraggeber nur zum eigenen Gebrauch für die vorliegende Aufgabe anvertraut.

Sämtliche Rechte, vor allem Nutzungs- und Urheberrechte, verbleiben bei der CIMA Beratung + Management GmbH.

Die cima vertritt die Gleichstellung von Frau und Mann in allen Lebensbereichen. Ein Baustein zur Gleichstellung von Frau und Mann ist eine geschlechterfaire Sprache.

Allein aus Gründen der besseren Lesbarkeit wurde in dem vorliegenden Bericht überwiegend auf die Verwendung beider Geschlechtsformen verzichtet. Soweit die männliche Form verwendet wurde, impliziert dies selbstverständlich die weibliche Form und umgekehrt.

Inhalt

1 Auftrag und Aufgabenstellung.....	4
2 Strukturanalyse	5
3 Standortanforderungen der Unternehmen.....	8
4 Ermittlung des Gewerbeflächenbedarfs	10
5 Potenzialflächen im Bestand (Innenbereich)	15
6 Erste Flächenbilanz (Potenziale im Bestand).....	18
7 Gewerbliche Entwicklungsflächen und Suchräume.....	21
8 Fazit und Ausblick.....	26

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1 Wirtschaftsstruktur im Produzierenden Gewerbe der Hansestadt Rostock.....	6
Abb. 2 Branchenportfolio-Analyse über alle Wirtschaftsgruppen (Rostock).....	7
Abb. 3 Relevante Standorttypen in Rostock.....	8
Abb. 4 Vertragsvorgänge unbebaute Gewerbegrundstücke (2001-2015).....	12
Abb. 5 Ergebnis der trendbasierten Flächenbedarfsprognose für die HRO (2015 bis 2035).....	13
Abb. 6 Absoluter Gewerbeflächenbedarf der Hansestadt Rostock (2015-2035).....	14
Abb. 7 Verortung der Potenzialflächen im Bestand.....	16
Abb. 8 Typisierung der Gewerbestandorte und -gebiete mit Potenzialfl. im Bestand (marktgängig, netto).17	
Abb. 6 Flächenbilanz Hansestadt Rostock (bei Prognose bis 2035).....	19
Abb. 10 Empfohlene Gewerbliche Entwicklungsflächen und Suchräume in der Hansestadt Rostock.....	22
Abb. 11 Gesamtbilanz mit Empfehlungen zu Gewerblichen Entwicklungsflächen und Suchräumen.....	24

1 Auftrag und Aufgabenstellung

Die Hansestadt Rostock ist das wichtigste Wirtschafts- und Dienstleistungszentrum des Landes Mecklenburg-Vorpommern. Neben einer vielfältigen Wirtschaftsstruktur verfügt Rostock über eine enorme Dichte an vernetzten Bildungs-, Forschungs- und Lehreinrichtungen, mit besonderen Schwerpunkten in den Bereichen Medizintechnik, Biotechnologie und weiteren Spitzentechnologien.

Auch aufgrund der sehr guten Ausstattung mit Dienstleistungs- und Einzelhandelsfunktionen, zentralen Einrichtungen der öffentlichen Verwaltung sowie vielschichtigen Angeboten der Hoch- und Breitenkultur, geht der Einzugsbereich des Oberzentrums weit über das nähere Umland hinaus, sodass die inmitten eines ansonsten dünn besiedelten Umlandes gelegene Großstadt eine übergeordnete Funktion als Kern einer Regiopolregion wahrnimmt.

Die begünstigte Lage der Stadt zwischen nationalen und internationalen Metropolen spiegelt sich auch in der verkehrlichen Anbindung wider. So verfügt Rostock bspw. über fünf Autobahnanschlussstellen an die A19, welche östlich durch das Stadtgebiet führt und eine Direktverbindung nach Berlin darstellt. Darüber hinaus bestehen drei Anschlussstellen an die südlich verlaufende A20. Auch dem Hauptbahnhof kommt aufgrund hervorragender Verbindungen im Schienenpersonen und -güterverkehr eine überregionale Bedeutung als Eisenbahnknotenpunkt zu. Ein gesamtstädtisches und leistungsfähiges Straßenbahn- und Stadtbuss-Netz sowie mehrere innenstadtnahe Fährverbindungen komplettieren die innerstädtische Verkehrsinfrastruktur. Von wirtschaftlich hoher Relevanz und stark Raumbildprägend ist der Überseehafen, der größte Ostseehafen und – zusammen mit dem Passagierkai in Warnemünde – auch größter Kreuzfahrthafen Deutschlands. In einer Entfernung von ca. 37 km südlich vom Stadtzentrum liegt in der Gemeinde Laage (Lkr. Rostock) der Rostock-Airport, von dem aus ganzjährig regelmäßige Direktflüge zu den deutschen Großflughäfen München und Stuttgart sowie in europäische und außereuropäische Ausland angeboten werden.

All diese Ausstattungsmerkmale mitsamt einem starken und modernen Arbeitsmarkt tragen zur wachsenden Attraktivität Rostocks als Lebens- und Wirtschaftsstandort bei. Jedoch sind hiermit auch einige Konflikte aufgrund vielfältiger Flächennutzungskonkurrenzen verbunden, insbesondere zwischen Wohn-, Handels- und reinen Büronutzungen einerseits und eindeutig gewerblich geprägten Wirtschaftsflächen andererseits. In dessen Folge fällt die Aktivierung und Ausweisung insbesondere solcher Flächen zunehmend schwerer, die – und sei es auch nur in Ansätzen – typische Charakteristika eines Gewerbegebietes bewahren, also störende Betriebsabläufe vielfältiger Nutzergruppen ermöglichen und auch Raum für erforderliche Lagerhäuser und Lagerplätze bieten. Dabei sind es genau diese Räume der Wirtschaft, die allmorgendlich von unzähligen Berufspendlern aufgesucht werden, die hier den Großteil ihrer Arbeitszeit verbringen. Und es sind die Standorte, auf denen ein Großteil der kommunalen Finanzkraft erwirtschaftet wird.

Für die Hansestadt Rostock ergibt sich dabei eine besondere Aktualität von Nutzungskonkurrenzen nicht nur aufgrund der bereits sehr hohen Einwohnerdichte von rd. 1.137 Ew. je Quadratkilometer, sondern auch dadurch, dass die stadteigenen Prognosen für die nächsten Jahre einen überaus starken Bevölkerungszuwachs erwarten lassen, der zugleich mit entsprechenden Bedarfen nach zusätzlichem Wohnraum und Wohnumfeld-Ausstattungen einhergeht. Immerhin wird ein Zuwachs der Einwohnerzahl von rd. 207.500 im Jahr 2016 auf ca. 219.000 Einwohner im Jahr 2025 bzw. 231.000 Personen bis zum Jahr 2035 erwartet.

Dabei zeichnen sich nicht nur am Wohnungsmarkt neue Knappheiten ab. Ebenso wächst der Bedarf an gewerblichen Bauflächen, der aus Erweiterungen ansässiger Betriebe, Verlagerungen und Neuansiedlungen von Unternehmen und Betrieben entsteht. Dieser setzt sich zusammen aus Nachfragern nach klassischen Gewerbegebieten und einem zunehmend größer werdenden Anteil solcher Akteure, die Gewerbegebiete mit hohem Büroflächenanteil nachfragen.

Zur Deckung des gewerblichen Flächenbedarfs, sowohl für (großflächige) industrielle als auch insbesondere für hochwertige gewerbliche Entwicklungen, fehlen zunehmend adäquate Flächen im Stadtgebiet. Dabei steht nicht allein die Bereitstellung ausreichender Gewerbestandorte im Fokus, sondern immer mehr auch die Entwicklung von Standorten, die den stark gestiegenen Anforderungen der Unternehmen und Betriebe entsprechen. Die Standortanforderungen differenzieren sich weiter aus und die Qualität der Gewerbestandorte wird zum entscheidenden Standortfaktor. Sie bestimmt zunehmend über die Wettbewerbsfähigkeit der Stadt.

Um die Zukunftsfähigkeit Rostocks vor dem dargestellten Hintergrund weiter zu sichern und auszubauen, wurde die Erarbeitung eines Gewerbeflächenentwicklungskonzeptes (GEFEK) beauftragt, auf dessen Grundlage die Verfügbarkeit geeigneter Flächen eingeschätzt und eine dauerhafte Flächenvorsorge getroffen werden kann. Ziel der Konzeption ist es, den kommunalen Gewerbeflächenmarkt einer Neubewertung insbesondere auch aus Sicht eines Betriebes zu unterziehen. Bausteine der Untersuchung sind dementsprechend

- die Einschätzung und Beschreibung des Gewerbeflächenbedarfs bis zum Zieljahr 2035,
- die Erhebung, Klassifizierung und Neubewertung der bestehenden und perspektivischen Gewerbeflächen,
- die Gegenüberstellung des Flächenangebotes mit dem ermittelten Gewerbeflächenbedarf und
- die Ableitung von Handlungsempfehlungen zur Neuausweisung und -entwicklung.

Insbesondere soll dieses Gutachten als zusätzlicher Baustein neben der Flächenbedarfsprognose für die Hafenwirtschaft stehen, sodass eine inhaltliche Trennung zu den Aussagen des Regionalen Flächenkonzeptes (RFK) und v.a. des Hafenenwicklungsplans 2030 (HEP) gegeben ist.

2 Strukturanalyse

Die gewerbliche Entwicklung der Hansestadt Rostock ist in besonderem Maße durch die Zahl und Struktur der Bevölkerung und durch die Erwartungen der weiteren Entwicklung bestimmt. Schließlich bilden diese in der monozentrischen Regiopole den Kern des Erwerbsspersonenzpotenzials.

Dahingehend zeigt sich im Betrachtungszeitraum zwischen den Jahren 2000 und 2015 ein stabiles Wachstum. So stieg die Einwohnerzahl von rd. 197.800 auf etwa 206.000 im Jahr 2015. Das deutliche Wachstum lässt dabei auf einen nachhaltigen Effekt und die zunehmende Attraktivität als Wohn- und Arbeitsstandort schließen. Auch die Entwicklung des kommunalen Wanderungssaldos stützt diese Feststellung, denn das Wachstum geht in erster Linie auf deutliche Zuwanderungsgewinne zurück. Diese und absehbare künftige Entwicklungen stellen auch die Grundlage der aktuellen Bevölkerungsprognose der kommunalen Statistikstelle dar, die von einem weiteren, sehr starken Zuwachs auf rd. 219.300 Einwohner im Jahr 2025 und schließlich fast 231.000 Einwohner im Jahr 2035 ausgeht.

Das sich parallel dazu vollziehende wirtschaftliche Wachstum Rostocks lässt sich eindrucksvoll anhand der Entwicklung der Erwerbstätigen- und der Beschäftigtenzahlen belegen. So nahm die Erwerbstätigkeit (ET) von 105.710 im Jahr 2000 auf 112.891 im Jahr 2014 zu, wobei sich in den vergangenen Jahren durchaus auch die Abhängigkeiten von der stark exportorientierten städtischen Industrie in der Statistik niederschlugen.

Die Zahl der Erwerbstätigen (ET) konnte bereits im Jahr 2008 den Wert des Jahres 2000 übertreffen. Und auch die Beschäftigtenzahl (SvB) liegt im Jahr 2015 bei rd. 86.300 SvB, ist also gegenüber dem Ausgangsjahr 2000 (83.100 SvB) deutlich gestiegen – und sie gewinnt weiterhin signifikant (2017: 88.500 SvB). Mit wachsender Bedeutung des Rostocker Arbeitsmarktes für die Region steigt auch die Zahl der Einpendler stetig.

Wenngleich die Relevanz Rostocks als Arbeitsstandort nach wie vor auch in der Statistik überdeutlich wird, so ist eine relative Bedeutungszunahme auch der umliegenden Landkreise nicht von der Hand zu weisen. Die positiven Effekte der Hansestadt auf ihr Umland werden langsam erkennbar. Denn

auch in den umgebenden Kommunen entstehen in zunehmendem Maße neue Arbeitsplätze, sodass sich in vielen Fällen auch deren negative Pendlerbilanzen langsam verringern. Rostock gewinnt zwar weiter an Bedeutung, jedoch machen sich auch erste Anzeichen einer „Gewerbesuburbanisierung“ bemerkbar. Schließlich ist der Gewerbeflächenmarkt im Umland nicht annähernd so angespannt wie in Rostock selbst.

Eine weiter ausdifferenzierte Betrachtung der wirtschaftlichen Entwicklung ermöglicht der Blick auf die sektorale Branchenstruktur.

Insbesondere aus der amtlichen Beschäftigtenstatistik (SvB) lassen sich dahingehend tief reichende Erkenntnisse über die Wirtschaftslage und -entwicklung der Stadt gewinnen: Auf Ebene der Wirtschaftssektoren nimmt der Dienstleistungsbereich mit 84,1 % Prozent (2015) der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten den größten Anteil ein. Dass dieser Wert deutlich über dem Bundesdurchschnitt (rd. 70,2%) liegt, verwundert angesichts der raumstrukturellen und auf oberzentrale Funktionen ausgerichteten Rostocker Wirtschaft zwar wenig. Auffallend ist allerdings ein zwischen den Jahren 2008 und 2015 konstanter Dienstleistungsanteil, wohingegen der Anteil des Produzierenden Gewerbes, der bei lediglich rd. 15,9 Prozent liegt, im Jahresvergleich stagnierte bzw. sogar geringfügig zunahm. So fanden im Betrachtungszeitraum in einigen Wirtschaftsunternehmen innerbetriebliche Dynamiken statt, die sowohl zu einem weiteren – und ausgeglichenen – Anwachsen des Dienstleistungssektors, als auch des Produzierenden Gewerbes führten. Dieser Effekt mag womöglich der Entwicklung einzelner Großbetriebe zuzuschreiben sein. Jedoch wird das Produzierende Gewerbe der Stadt durch eine vergleichsweise vielfältige Wirtschaftsstruktur geprägt, bei der einzelne Wirtschaftsabteilungen hervortreten. Besonders stark vertreten sind etwa der Maschinenbau, die Herstellung von Metallerezeugnissen, der Sonstige Fahrzeugbau sowie auch das Baugewerbe. Auch die Herstellung von Nahrungs- und Futtermitteln sowie die Installation und Reparatur von Maschinen sind vergleichsweise beschäftigungsintensiv. Hieraus resultiert zugleich auch eine mehr oder weniger deutliche Unterscheidung der Standortanforderungen: Manche Betriebe erfordern eine unmittelbare Wasserlage mit störungsempfindlichem Umfeld (Sonstiger Maschinenbau, hier v.a. Schiffsbau), wohingegen andere (z.B. Hrst. von Mess- und Kontrollgeräten) gut angebundene Bürostandorte, tlw. auch mit räumlicher Nähe zu vor- oder nachgelagerten Unternehmen, nachfragen.

Abb. 1 Wirtschaftsstruktur im Produzierenden Gewerbe der Hansestadt Rostock

	Entwicklung der SvB				Anteil der SvB	
	WZ-Nr.	SvB 2008	SvB 2015	Veränderung	2015	
Hrst. von Nahrungs- u. Futtermitteln	10	799	760	-4,9%	—	0,9%
Hrst. Von Textilien	13	14	19	35,7%	+	0,0%
Hrst. von von Druckerzeugn.; Vervielf. v. Ton-, Bild- u. Datenträgern	18	94	79	-16,0%	—	0,1%
Hrst. V. Glaswaren, Keramik, Verarb. von Steinen und Erden	23	111	113	1,8%	+	0,1%
Hrst. von Metallerezeugnissen	25	1.418	1.044	-26,4%	—	1,2%
Hrst. v. Datenverarbeitungsgeräten, elektron. u. optischen Erzeugn.	26	208	236	13,5%	+	0,3%
Maschinenbau	28	1.318	3.172	140,7%	+	3,7%
Sonstiger Fahrzeugbau	30	1.433	1.027	-28,3%	—	1,2%
Hrst. von sonstigen Waren	32	439	616	40,3%	+	0,7%
Reparatur u. Installation v. Maschinen	33	238	468	96,6%	+	0,5%
Übriges Verarb. Gewerbe (incl. nicht ausgewiesener Werte)	-	494	798	61,5%	+	0,9%
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	C	6.566	8.332	26,9%	+	9,7%
Ver- und Entsorgung	D/E	2.861	2.252	-21,3%	—	2,6%
Baugewerbe	F	2.638	3.082	16,8%	+	3,6%
Produzierendes Gewerbe insgesamt	B-F	12.072	13.707	13,5%	+	15,9%

Quelle: Bundesagentur für Arbeit, 2016
 Bearbeitung: CIMA Beratung + Management GmbH, 2018

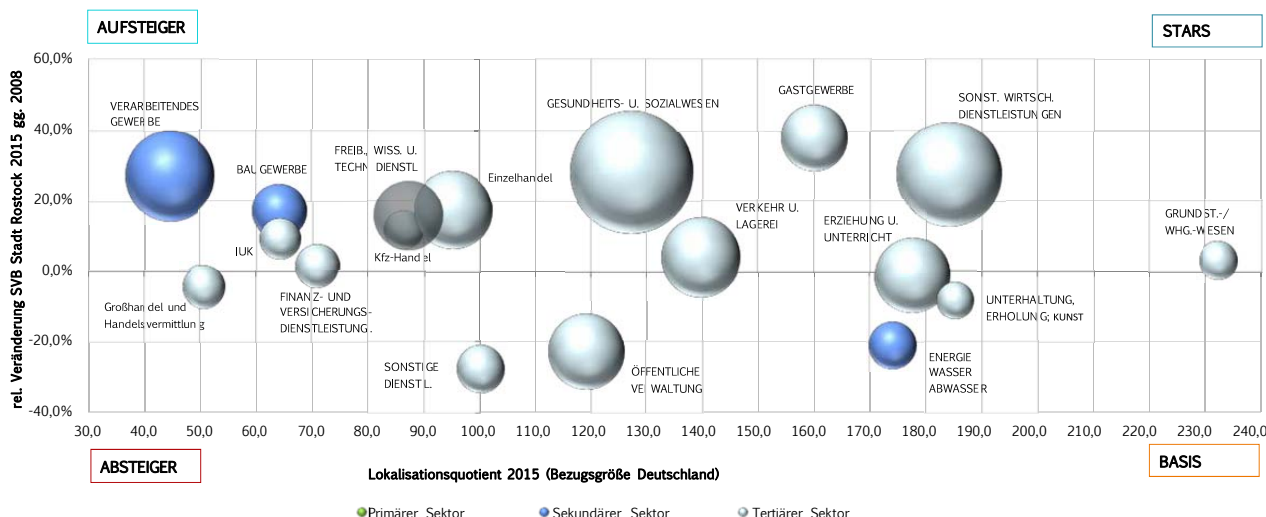
Ausgehend von einer deutlich größeren Ausgangsbasis, wuchs der Dienstleistungssektor zuletzt in ähnlich hohem Maße. Mit über 84 Prozent der Gesamtbeschäftigung ist er dabei nicht nur weitaus größer und breiter aufgestellt als das Produzierende Gewerbe. Zugleich sind die Standortanforderun-

gen der Betriebe, die diesem Sektor zuzuordnen sind, überaus vielschichtig und reichen von Standorten in Logistikzentren (z.B. die Wirtschaftsbereiche Verkehr und Lagerei sowie Großhandel) über klassische Gewerbe- oder Industriegebiete (z.B. Teile des Verlagswesens) und günstig gelegene Gewerbestandorte an Hauptzufahrtsstraßen (z.B. Kfz-Handel), bis hin zu Büro- und Forschungsstandorten (z.B. Unternehmenszentralen; FuE; Architektur- und Ingenieurwesen).

Vor allem sind die Erbringung von Sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen, der Handel (z.B. Kfz-Dienstleistungen), Verkehr und Lagerei sowie die Freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen (hierunter befindet sich ein hoher Anteil an Industriedienstleistungen) stark vertreten. Ein erheblicher Anteil der Betriebe dieser Wirtschaftsbereiche fragt Gewerbeflächen nach. Vor allem aber lässt sich anhand der realen Verteilung der Arbeitsstätten im Stadtgebiet Rostocks feststellen, dass immer mehr Unternehmen aufgrund ihrer originären Standortanforderungen (und auch bedingt durch die Anforderungen der Beschäftigten) explizit hochwertige Gewerbestandorte nachfragen und damit eine wachsende anspruchsvolle Zielgruppe am Gewerbeflächenmarkt darstellen. Dass vor diesem Hintergrund auch berücksichtigt werden muss, dass bisweilen ein zwingend erforderlicher enger räumlicher Zusammenhang von unternehmensnahen Dienstleistern und produzierender Wirtschaft besteht, führt an einzelnen Standorten zu sehr spezifischen Räummustern.

Die relative Bedeutung einzelner Wirtschaftsbereiche und -abschnitte lässt sich auch anhand eines differenzierten Vergleichs mit dem Bundesdurchschnitt im Rahmen einer Branchenportfolio-Analyse verdeutlichen. Besonders günstig (Lokalisationsquotient > 100, bei gleichzeitigem Wachstum) schneiden dabei z.B. die Sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen, das Gesundheits- und Sozialwesen, Erziehung und Unterricht sowie der Wirtschaftsabschnitt Verkehr und Lagerei ab. Auch das Baugewerbe hatte zuletzt deutliche Beschäftigtenzuwächse, die sicherlich auch mit der weiteren (Wohn)Bautätigkeit in Rostock einhergehen. Das Verarbeitende Gewerbe weist einen LQ < 100 auf, verzeichnete zuletzt jedoch starke Beschäftigtengewinne. So gab es v.a. im Maschinenbau deutliche Zunahmen. Einen sehr hohen LQ hat darüber hinaus auch der Sonstige Fahrzeugbau, in dem es jedoch zwischen 2008 und 2015 einen starken Beschäftigtenabbau gab. Als besonders stark gelten damit der Maschinenbau und der sonstige Fahrzeugbau. Die Entwicklung bei Reparatur und Installation von Maschinen muss damit in Zusammenhang gesehen werden.

Abb. 2 Branchenportfolio-Analyse über alle Wirtschaftsgruppen (Rostock)



Quelle: Bundesagentur für Arbeit, 2016
 Bearbeitung: CIMA Beratung + Management GmbH, 2018

So gewinnt einerseits mit zunehmender Tertiärisierung (zwischen den Sektoren sowie innerhalb des Produzierenden Gewerbes), Heterogenisierung, komplexer Spezialisierung und standörtlicher Segmentierung der direkte Industrie-Dienstleistungsverbund gegenüber der klaren räumlichen Trennung betriebsinterner Funktionen auch in Rostock an Relevanz. Folglich ballen sich operative Tätigkeiten, produktionstechnisches Knowhow, Softwareentwicklung, Marktbeobachtung u.a. oftmals innerhalb eines Produktionsstandortes. Andererseits findet dieser Wandel auch außerhalb des Betriebs seine räumliche Implikation, etwa dergestalt, dass die räumliche Nähe zu solchen Zulieferern bzw. Abnehmern für den Produktionsprozess gesucht wird, bei denen Face-to-Face-Kontakte als besonders förderlich angesehen werden.

3 Standortanforderungen der Unternehmen


Der Gewerbeflächenbedarf wird wesentlich durch die Wirtschaftsstruktur und -entwicklung beeinflusst. Zugleich müssen auch die (denkbaren) Auswirkungen fundamentaler globaler und langfristiger Entwicklungen (sog. „Megatrends“) berücksichtigt werden.





Dabei unterliegt die Bewertung von betrieblichen Standortwahlprozessen stets einem hohen Unsicherheitsgrad. Dies lässt sich v.a. darauf zurückführen, dass gegenüber der Idee des rational handelnden, am Ziel der Gewinnmaximierung orientierten Unternehmen, vielmehr davon auszugehen ist, dass sich die Akteure am Flächenmarkt u.a. durch unvollständige Information (z.B. hinsichtlich alternativer Standorte), Unsicherheiten und beschränkte Rationalität (z.B. Nutzung von Heuristiken bei Wahrnehmung und Verarbeitung der Standortinformationen) auszeichnen.

Dennoch sind Untersuchungen zur Relevanz verschiedener Standortfaktoren nach wie vor von großem praktischem Interesse und liegen auch dieser Studie zugrunde. Dies gilt vor allem für Gewerbeflächen nachfragende Betriebe. Schließlich lässt sich der Gewerbeflächenmarkt tendenziell als ein Nachfragermarkt bezeichnen, auf dem der einzelne Betrieb, insofern er keine starke lokale Bindung aufweist, grundsätzlich einem hohen Flächenangebot gegenübersteht, angesichts dessen sich der interkommunale, regionale und internationale Standortwettbewerb um Betriebe verschärft.

Hinzu kommt, dass in wachsendem Maße auch Projektentwickler am Gewerbeflächenmarkt auftreten, die ihre Immobilie nicht selbst nutzen und daher ihre Investitionsentscheidung verstärkt auf objektivierbare Bewertungsfaktoren stützen, also „professioneller“ agieren. Hierin unterscheiden sie sich bspw. von vielen Klein- und Mittelbetrieben, die nur selten den optimalen Standort wählen, sondern sich an einem gegebenen Anspruchsniveau orientieren.

Abb. 3 Relevante Standorttypen in Rostock

Gewerbegebietstyp	Standortfaktoren	Beispiel im Stadtgebiet
Emissionsintensives Gewerbe	<ul style="list-style-type: none"> In Industriegebieten (i.d.R. § 9 BauNVO) sollen ausschließlich Gewerbebetriebe untergebracht werden und zwar vorwiegend solche, die in anderen Baugebieten aufgrund ihrer Emissionen unzulässig sind (Bzgl. der weiteren Hafenfunktionen ist auf die methodische Differenzierung im Gutachten zu achten). Die Funktionalität der gewerblichen Produktion (teilweise sind sämtliche Funktionen „unter einem Dach“ zusammengefasst; größerer Zuschnitt der Grundstücke) steht im Vordergrund gegenüber Ansprüchen an Repräsentativität, attraktiver Nutzungsmischung und Umfeldgestaltung. 	

<p>Verkehrsintensives Gewerbe</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Hoher Stellenwert der Nähe zum Überseehafen (ÜSH). ▪ Eng verbunden und mit teilweisen funktionalen Überschneidungen zum Emissionsintensiven Gewerbe, stellen typische Logistikfunktionen besondere Anforderungen an Flächengröße, Lage, Erreichbarkeit des Marktes und ein lärmunempfindliches Umfeld, idealerweise Tag und Nacht. ▪ Logistikstandorte lassen sich grundsätzlich bestimmten Nutzerbranchen zuordnen, sodass auch verschiedene Logistikimmobilien zu unterscheiden sind. 	<p>Betrieb im GVZ Rostock</p> 
<p>Klassisches Gewerbe</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ I.d.R. gute örtliche und überörtliche Verkehrsanbindung bei gleichzeitiger Einbindung in die Siedlungsstruktur, heterogener Grundstücksparzellierung (meist aber > 2.500qm) und gegenüber typischen Industriegebieten gewissen Einschränkung zulässiger Emissionen bzw. Störgrade, weswegen sie oftmals näher an Wohngebieten liegen (können). ▪ Standorte dieses Typs weisen, je nach siedlungsstruktureller Lage und Entwicklungsalter, einen unterschiedlichen Mix aus Produzierendem Gewerbe, Handwerk, kleineren Lagerhäusern/ -flächen, unternehmensnahen Dienstleistern und tlw. auch Einzelhandelsnutzungen auf. 	<p>Schonenfahnerstraße (GE.10.2)</p> 
<p>Kleingewerbe und Handwerk</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Zumeist Gewerbegebiete im Sinne des § 8 BauNVO (oft mit weiteren Emissionseinschränkungen), vielfach Altstandorte und auch Lagen mit Transformationsimmobilien. Unterscheidung zum klassischen Gewerbegebiet ist fließend. ▪ Relevant sind die geringeren Betriebsgrößen sowie das sich aus der Unternehmensstruktur (Einheit von Eigentum und Geschäftsführungsbefugnis) ergebende Standortwahlverhalten mit hohem Mietanteil. Hinzu kommt ein hoher Anteil manueller Arbeit, ein niedriger Grad an Arbeitsteilung und ein lokaler bis regionaler Absatzmarkt. ▪ Eine Kombination aus Handwerks- und Kreativstandort stellen die sog. „urbanen“ Gewerbegebiete dar 	<p>Sonderform „urbaner“ Standort</p> 
<p>Hochwertiges Gewerbe</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Innenstandnahe Lagen mit guter ÖPNV-Anbindung. ▪ Besonders hochwertige Gewerbegebiete mit hohem Anteil an Büroimmobilien. Durch erkennbare innere Struktur (Parzellierung, Erschließung), städtebauliche und freiraumplanerische Ansprüche oftmals attraktiver als andere Standorttypen (ausgenommen ältere Großstandorte). ▪ Hochwertiges und zugleich funktionales Umfeld dient dem Entwickler (Selbstnutzer oder Vermieter/ Investor Developer) im Falle der Investition in einen Repräsentationsbau auch dem dauerhaften Werterhalt der Immobilie. ▪ Je nach Ausprägung (z.B. sind auch reine Bürostandorte möglich) Überschneidungen mit anderen Standorttypen sowie auch weitere Spezialisierung (z.B. SO Wissenschaft). 	<p>AFZ, Südl. Fischereihafen</p> 

Quelle: CIMA Beratung + Management GmbH, 2018

Folglich sollte nicht der Anspruch verfolgt werden, Unternehmen und Betriebe bestimmter Wirtschaftszweige eindeutig bestimmbar Standorttypen zuordnen zu wollen. Das ist nicht möglich. Vielmehr ist

von Affinitäten zu bestimmten Standortausprägungen auszugehen. Es wird also eine möglichst genaue, aber zugleich hinreichend breite Beschreibung der Standortanforderungen erforderlich, um anhand dessen eine Typisierung von Gewerbegebieten und -standorten vorzunehmen.

Abgeleitet aus den Analysen des Gewerbeflächenmarktes einerseits sowie der Einschätzung der aktuellen und zukünftig notwendigen Gewerbeflächenstruktur andererseits, lassen sich die in der Abbildung 3 beschriebenen fünf **Standorttypen** als relevant für das Gewerbeflächenentwicklungskonzept benennen.

Diese Standorttypisierung bildet einerseits das Raster zur qualitativen Differenzierung der Flächenpotenziale, andererseits wird auch der Gewerbeflächenbedarf bis 2035 anhand dieser Typisierung ermittelt, um schließlich eine Flächenbilanz und Handlungsempfehlungen ableiten zu können.

4 Ermittlung des Gewerbeflächenbedarfs

Um die Handlungserfordernisse der zukünftigen Gewerbeflächenpolitik hinreichend genau beschreiben zu können, muss zunächst der Flächenbedarf der Unternehmen und Betriebe bis zum Jahr 2035 möglichst genau eingeschätzt werden.

Hierzu bieten sich unterschiedliche Herangehensweisen an, die jeweils auf verschiedenen Quellen und Informationen beruhen, um das Risiko einer Fehleinschätzung möglichst gering zu halten. Dementsprechend wird in dieser Untersuchung auf

- qualitative Einschätzungen aus Gesprächen mit Vertretern öffentlicher und privater Institutionen sowie Zeitungsberichte und öffentliche Berichterstattungen,
- Ergebnisse einer neueren Unternehmensbefragung in Rostock (GEWERBE-Monitor),
- die Auswertung realer Flächenverkäufe in der Vergangenheit und
- eine trendbasierte Gewerbeflächenbedarfsprognose (TBS GIFPRO, cima-Modell)

zurückgegriffen.

Qualitative Einschätzungen

Grundsätzlich sind sich alle eingebundenen Akteure darin einig, dass die Sicherung und Entwicklung weiterer Wirtschaftsstandorte vor dem Hintergrund eines zunehmenden Erwerbspersonenpotenzials und weiterer Flächennachfrage einerseits sowie der wachsenden Wohnflächenbedarfe andererseits in einer weiteren Verschärfung der Nutzungskonflikte mündet. Erkennbar wird dies nicht nur anhand einzelner innenstadtnaher Standorte großer Industrieunternehmen (z.B. Nordex-Standort an der Erich-Schlesinger-Straße) und an aktuellen Diskussionen um die Entwicklung von traditionell industriellen Lagen, z.B. entlang des Fischereihafens (RFH), der Carl-Hopp-Straße und der Werftstraße.

Dabei befürworten die meisten Gesprächspartner durchaus, dass Gewerbe- und Wohnraum gleichermaßen entwickelt werden sollte, eine gewerbliche Entwicklung auch für den attraktiven innenstadtnahen Bereich aber mehr Zusprache bedarf. Diesbezüglich wird insbesondere auf die akute Nachfrage durch gering emittierende, dienstleistungsintensive Unternehmen verwiesen. Ebenso werden zunehmend einzelfallbezogenen Lösungen für notwendig erachtet, v.a. im Umgang mit faktischen Mischgebieten, in denen Ansprüche an eine Entflechtung von Nutzungen denen des Bestandsschutzes gegenüberstehen. In anderen Fällen, wie etwa der Entwicklung am Osthafen, wird die Ansiedlung von weiteren gering emittierenden, überwiegend wissensintensiven Unternehmen sehr begrüßt. Andererseits erkennt man in hochwertigen Entwicklungen bisweilen auch eine zu starke Schwerpunktsetzung auf die Schaffung moderner Wohnlagen. Die Herstellung von größerer Planungssicherheit ist daher auf allen Seiten des Flächenmarktes von großer Bedeutung.

Als ein weiterer Schwerpunkt der zukünftigen Gewerbeflächenentwicklung wird z.B. die 2. Ausbaustufe des Güterverkehrszentrums (GVZ) gesehen, wodurch zusätzliche wertvolle Flächen in Hafennähe realisiert werden können. Ohnehin spielt die Entwicklung des Hafens in den geführten Gesprächen eine große Rolle. Bezogen auf die Grundstücksfläche für Einzelbetriebe, sieht man v.a. bei Flächen zwischen

2.1 und 5.000 qm die größte Nachfrage. Daneben sollten für einzelne größere Ansiedlungen (v.a. Großhandel und Logistik) einige Flächen in der Größenordnung von 1 bis 3 ha vorgehalten werden, die dann auch entsprechend gegenüber kleinteiligen Nachfragen zu schützen seien.

Unternehmensbefragung

Weitere Hinweise zum Gewerbeflächenbedarf lassen sich dem 2016 erstellten GEWERBEMonitor Regiopol Rostock entnehmen. Bezüglich der Frage zur Standortzukunft geben von 165 antwortenden Unternehmen immerhin 21 Prozent an, innerhalb der nächsten Jahre am Standort expandieren zu wollen. Bemerkenswert ist, dass aktuell lediglich 47 Prozent der Unternehmen (n = 111) mit dem städtischen Angebot an Gewerbeflächen zufrieden sind und lediglich 42 Prozent mit dem Angebot an Gewerbeimmobilien (n = 107). Danach gefragt, ob das jeweilige Unternehmen einen konkreten Bedarf an zusätzlichen Gewerbeflächen habe, antworten 65 Prozent der Teilnehmer mit „ja“ und 35 Prozent mit „nein“. Beim Angebot an Erweiterungsflächen liegt die Hansestadt Rostock mit 49 Punkten dabei deutlich unter dem Durchschnittswert der herangezogenen Benchmark-Standorte, was als deutlicher Hinweis auf eine wahrgenommene Flächenknappheit zu werten ist. Der Bedarf an weiteren Büroimmobilien überwiegt in der Befragung gegenüber dem Bedarf an zusätzlichen Lagerhallen sowie Standorten für Produktion und Gewerbe, was die Bedeutung des Dienstleistungssektors untermauert.

Reale Flächennachfrage der Vergangenheit

Der Umfang der Flächennachfrage lässt sich in erster Linie aus den bisherigen, realen Flächenverkäufen einschätzen. Dabei muss grundsätzlich unterschieden werden zwischen der kommunalen Flächenverkaufsstatistik und den auf Basis der Immobilienkaufverträge (Kaufpreissammlungen) gewonnenen Daten des Gutachterausschusses für Grundstückswerte (GAG).

Zwischen 2010 und 2016 wurden in Rostock kommunale Grundstücke in der Größenordnung von rd. 16,2 ha veräußert (ohne Verkäufe durch kommunale Beteiligungen oder Eigenbetriebe!), von denen ca. 14,6 ha Gewerbegebieten und gewerblich relevanten Standorten zugeordnet werden können. Wenngleich die räumliche Verteilung der Flächennachfrage nur begrenzt aussagekräftig ist, so zeigt sich, dass die größte Nachfrage (Fläche) auf folgende Wirtschaftsabschnitte (Buchstaben) entfiel:

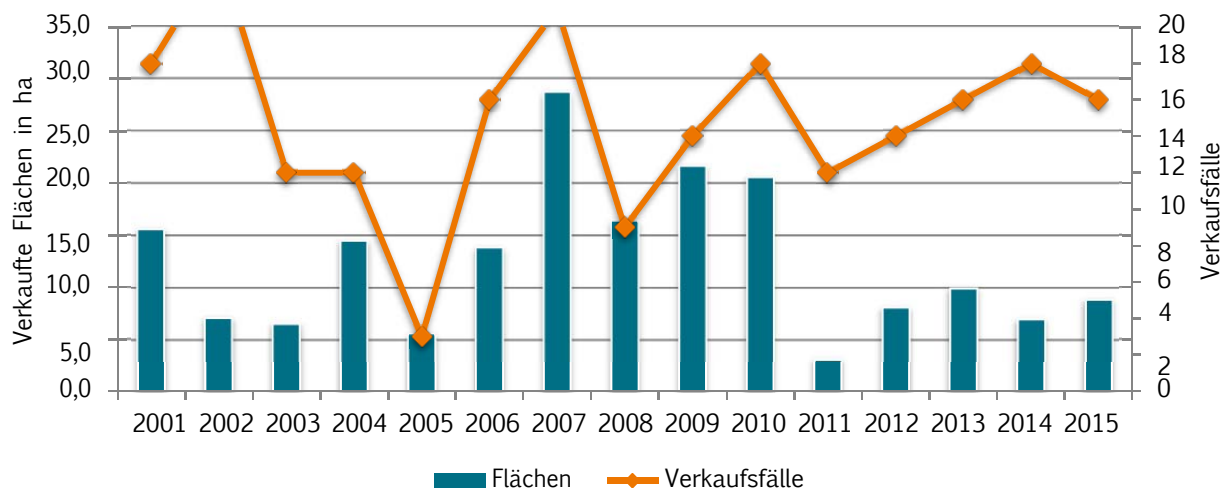
- C - Verarbeitendes Gewerbe: 50,0%
- F - Baugewerbe: 15,8%
- H - Verkehr und Lagerei: 15,6%

Die klassischen Gewerbeflächenutzer sind demnach auch in der Hansestadt Rostock die wichtigsten Nachfrager gewerblicher Bauflächen. Gleichzeitig wird aber auch deutlich, dass sich zunehmend unternehmensbezogene Dienstleister an den Gewerbestandorten niederlassen. Zählt man die typischen unternehmensbezogenen Dienstleistungen zusammen (Abschnitte J, M und N), so entspricht dies immerhin einem Gesamtanteil von ca. 8,4 Prozent aller von der Stadt veräußerten Gewerbeflächen.

Grundstücksmarktbericht

Neben der Auswertung der kommunalen Flächenumsatzstatistik, lassen sich die Veräußerungen unbebauter Gewerbegrundstücke heranziehen, die im Rahmen der Kaufpreissammlung beim Gutachterausschuss für Grundstückswerte erfasst werden.

Abb. 4 Vertragsvorgänge unbebaute Gewerbegrundstücke (2001-2015)



Quelle: Der Gutachterausschuss für Grundstückswerte in der Hansestadt Rostock: Grundstücksmarktbericht der Hansestadt Rostock 2016
 Bearbeitung: CIMA Beratung + Management GmbH, 2017

Da in dieser Statistik neben den öffentlichen auch die privaten Flächenveräußerungen sowie v.a. auch diejenigen der städtischen Eigenbetriebe und Gesellschaften erfasst werden, weichen die Verkaufszahlen deutlich von denjenigen der kommunalen Flächenumsatzstatistik ab. So wurden insgesamt zwischen 2001 und 2015 rd. 187,2 ha unbebaute Gewerbegrundstücke veräußert; zwischen 2011 und 2015 waren es 36,9 ha. Dies entspricht einer durchschnittlichen jährlichen Gewerbeflächennachfrage in Höhe von 12,5 ha bzw. 7,4 ha (2011- 2015).

Hinsichtlich der Einschätzung des Flächenbedarfs muss davon ausgegangen werden, dass auch der aus der Kaufpreissammlung ermittelte Wert von 12,5 ha (2001-2015) nicht uneingeschränkt auf zukünftige Bedarfe übertragbar sein wird, u.a. weil es v.a. in den Jahren 2007 bis 2010 zahlreiche untypische Großverkäufe gab. Dementsprechend erscheint der Mittelwert der Jahre 2011 bis 2015 in Höhe von 7,4 ha weitaus realistischer, um eine ähnliche Nachfrage auch in Zukunft anzunehmen.

Trendbasierte Gewerbeflächenbedarfsprognose bis 2035

Das Modell der trendbasierten Gewerbeflächenbedarfsprognose stellt eine Kombination aus Bedarfsschätzung anhand der Beschäftigtenzahlen (SvB) und Ansiedlungsanlass-bezogener Berechnung dar, wobei zugleich die Statuswechsel von Betrieben (Neugründung, Erweiterung, Verlagerung, Schließung) mit einfließen. Durch die Schätzung des Flächenverbrauchs auf Basis der Beschäftigtenzahlen und -entwicklung, wird zugleich eine tiefe Branchendifferenzierung (Wirtschaftsabschnitte) möglich, wodurch sich wiederum auch Aussagen hinsichtlich der nachgefragten **Standorttypen** (s.o.) treffen lassen.

Zur Schätzung der Beschäftigtenzahl wird ein Modell gewählt, das einerseits eine Orientierung an der prognostizierten Bevölkerungsentwicklung der Stadt vornimmt. Andererseits liegen durch das Regionale Flächenkonzept (RFK) der Hansestadt Rostock und v.a. durch den Hafenentwicklungsplan 2030 (HEP) eigene Flächenbedarfsschätzungen explizit für die Hafenwirtschaft vor, die auch methodisch entsprechend zu berücksichtigen sind. Dies wird durch das Modell gewährleistet.

Abb. 5 Ergebnis der trendbasierten Flächenbedarfsprognose für die Hansestadt Rostock (2015 bis 2035)

	Emissionsintensives Gewerbe	Verkehrsintensives Gewerbe	Klassisches Gewerbegebiet	Handwerk und Kleingewerbe	Hochwertiges Gewerbegebiet, Gewerbepark	SUMME in ha
Emissionsintensives verarbeitendes Gewerbe u.ä.	4,9	2,4	1,9	0,5	0,0	9,7
Emissionsarmes verarbeitendes Gewerbe u.ä.	1,6	3,2	15,8	7,9	1,6	30,1
Baugewerbe	0,7	0,0	4,4	7,3	0,0	12,4
Verkehr, Logistik und Lagerhaltung	2,8	16,6	5,5	0,0	0,0	24,9
Wirtschaftsnahe Dienstleistungen	0,0	0,0	5,6	1,9	14,3	21,8
Sonstige Dienstleistungen	0,0	0,0	2,5	2,5	2,2	7,1
SUMME in ha	9,9	22,2	35,8	20,0	18,0	106,0
Anteile an gewerblich geprägten Standorten in %	9,4%	21,0%	33,8%	18,9%	17,0%	

Anmerkungen: Wirtschaftsnahe Dienstleistungen umfassen die Kategorie der Wirtschaftsnahen Dienstleistungen sowie Forschung und Entwicklung. Die Sonstigen Dienstleistungen umfassen zugleich einen geringen Anteil Einzelhandel (Nahversorgung, ohne großflächiger Einzelhandel).

Rundungsfehler sind möglich.

Quelle: CIMA Beratung + Management GmbH, 2017

Ergebnis der Prognose ist ein Beschäftigtenwachstum von 86.257 SvB auf 97.810 SvB zwischen 2015 und 2035. Da in der gewählten Methodik v.a. die Hafenbeschäftigten nicht weiter berücksichtigt werden sollen (zum Hafenumflächbedarf siehe RFK und HEP), verbleibenden rechnerisch 91.696 SvB, die, je nach Branche, zu unterschiedlichen Anteilen Gewerbeflächen nachfragen werden. Unter Rückgriff auf branchenspezifische Affinitäten, Flächenkennziffern, Verlagerungs-, Neuansiedlungs- und Wiedernutzungsquoten, lässt sich im Modell für den Zeitraum zwischen 2015 und 2035 ein absoluter Gewerbeflächenbedarf über 106,0 ha (netto) ermitteln, was einem durchschnittlichen Jahresbedarf über 5,3 ha (netto) entspricht. Dieser lässt sich entspr. der Abb. 5 den genannten Standorttypen zuordnen.

Zusammenfassung

Die Werte, die sich einerseits aus der Fortschreibung der bisherigen realen Nachfrage ergeben und andererseits aus der trendbasierten Flächenbedarfsprognose resultieren, fallen mit 7,4 ha (Grundstücksmarktbericht) und 5,3 ha (Trendbasierte Prognose) pro Jahr geringfügig auseinander.

Zur weiteren Reduzierung verbleibender Prognoseunsicherheiten, bietet es sich daher an, einen Mittelwert aus beiden Ergebnissen anzunehmen, der, wie in Abb. 6 dargestellt, auf die fünf relevanten Standorttypen zu verteilen ist.

Im Zeitraum zwischen 2015 und 2035 ist also von einem absoluten Gewerbeflächenbedarf über insgesamt ca. 126,8 ha (netto) auszugehen, was einem jährlichen Durchschnittsbedarf von ca. 6,3 ha (netto) entspricht. Übertragen auf die im Flächennutzungsplan dargestellte Gewerbliche Baufläche (hierzu wählt man einen Bruttoanteil von 30% für Erschließung, Grünflächen und Gemeinbedarfsflächen etc), entspräche dies einer Bruttobaufläche von über 180 ha.

Lässt sich dieser Bedarf nicht jährlich durch adäquate Flächenangebote decken, so wird das Potenzial der städtischen Wirtschaft empfindlich gebremst und eine Neuansiedlung von Unternehmen und Betrieben nicht möglich sein.

Der Bedarf bezieht sich v.a. auf den Standorttyp des klassischen Gewerbegebiets (42,8 ha) und zu annähernd gleichen Teilen auf Standorte, welche die besonderen Anforderungen verkehrsintensiver Betriebe (26,6 ha) erfüllen, Gebiete mit Ausrichtung auf Handwerk und Kleingewerbe (24,0 ha) sowie ausgeprägt hochwertige Standorte (21,6 ha). Der Bedarf an weiteren Flächen für emissionsintensives Gewerbe fällt mit voraussichtlich 11,9 ha dagegen geringer aus.

Abb. 6 Absoluter Gewerbeflächenbedarf der Hansestadt Rostock (2015-2035)

	Emissionsintensi- ves Gewerbe	Verkehrsintensi- ves Gewerbe	Klassisches Gewerbegebiet	Handwerk und- Kleingewerbe	Hochwertiges Gewerbegebiet, Gewerbepark	SUMME (ha)
Grundstücksmarktbericht	*	*	*	*	*	147,7
Trendbasierte Prognose	9,9	22,2	35,8	20,0	18,0	106,0
Mittelwert**	11,9	26,6	42,8	24,0	21,6	126,8
Anteile an gewerblich geprägten Standorten in %	9,4%	21,0%	33,8%	18,9%	17,0%	

Anmerkungen: Rundungsfehler sind möglich

*: Aufschlüsselung der Verkaufsstatistik auf dieser Grundlage ist nicht möglich

** : Zur Herleitung des Mittelwertes wird die prozentuale Verteilung der Flächenbedarfe an der durchgeführten Trendprognose orientiert.

Quelle: CIMA Beratung + Management GmbH, 2017

Der Flächenbedarf typischer gewerblicher und industrieller Nutzer ist also nach wie vor von hoher Bedeutung und muss auch angesichts der Regiopolfunktion Rostocks stets fester Bestandteil der Flächenangebotspolitik sein. Insgesamt wird allerdings die zunehmende Tertiärisierung auch innerhalb des Produzierenden Gewerbes deutlich, die zu entsprechender Nachfrage nach Standorten führt, an denen sich Produktions- und v.a. Verwaltungsimmobilien mischen – oft auch in direktem räumlichen Zusammenhang.

Der Büroflächenanteil innerhalb von neuen Gewerbegebieten, ebenso wie in Gebieten, die sich in der Umstrukturierung befinden, wird weiterhin kontinuierlich wachsen. In Rostock ist dahingehend zu erwarten, dass aufgrund der Präferenz entsprechender Nutzer zu stark verdichteten Lagen und der damit einhergehenden meist günstigeren infrastrukturellen Ausstattung v.a. innenstadtnahe Gewerbestandorte stark nachgefragt werden. Die gleichzeitige Kombination mit Wassernähe, einem anregenden Umfeld und guter Lage an den wichtigen Verkehrsadern der Stadt, wird dabei in einigen Mikrolagen als höchste Standortgüte wirksam. Hierauf konzentrieren sich die imagebewussten Unternehmen, die über weiche Standortfaktoren auch im internationalen Wettbewerb um begehrte, hochqualifizierte Mitarbeiter gewinnen wollen.

Vor allem von professionell agierenden Projektentwicklern wird in diesem Zuge verstärkt der gesamte Lebenszyklus einer Immobilie – und ebenso des Umfeldes – betrachtet, also auch die Wertbeständigkeit, wobei schon frühzeitig auch Überlegungen zur Folgenutzung angestellt werden (und seitens der Stadtplanung berücksichtigt sein wollen).

5 Potenzialflächen im Bestand (Innenbereich)

Zur Ableitung einer Ersten Flächenbilanz wird dem Gewerbeflächenbedarf bis 2035 (126,8 ha, netto) das im aktuellen Bestand realistisch verfügbare Flächenangebot gegenübergestellt.

Das hierbei insbesondere demjenigen Flächenpotenzial eine hervorgehobene Bedeutung zukommt, das sich im Innenbereich bestehender Gewerbestandorte befindet, also entweder durch die Bestimmungen nach § 30 BauGB (B-Plan) oder § 34 BauGB (Zusammenhang bebauter Ortsteile) abgedeckt ist, ergibt sich allein aus der überaus vernünftigen Forderung der Innen- vor der Außenentwicklung.

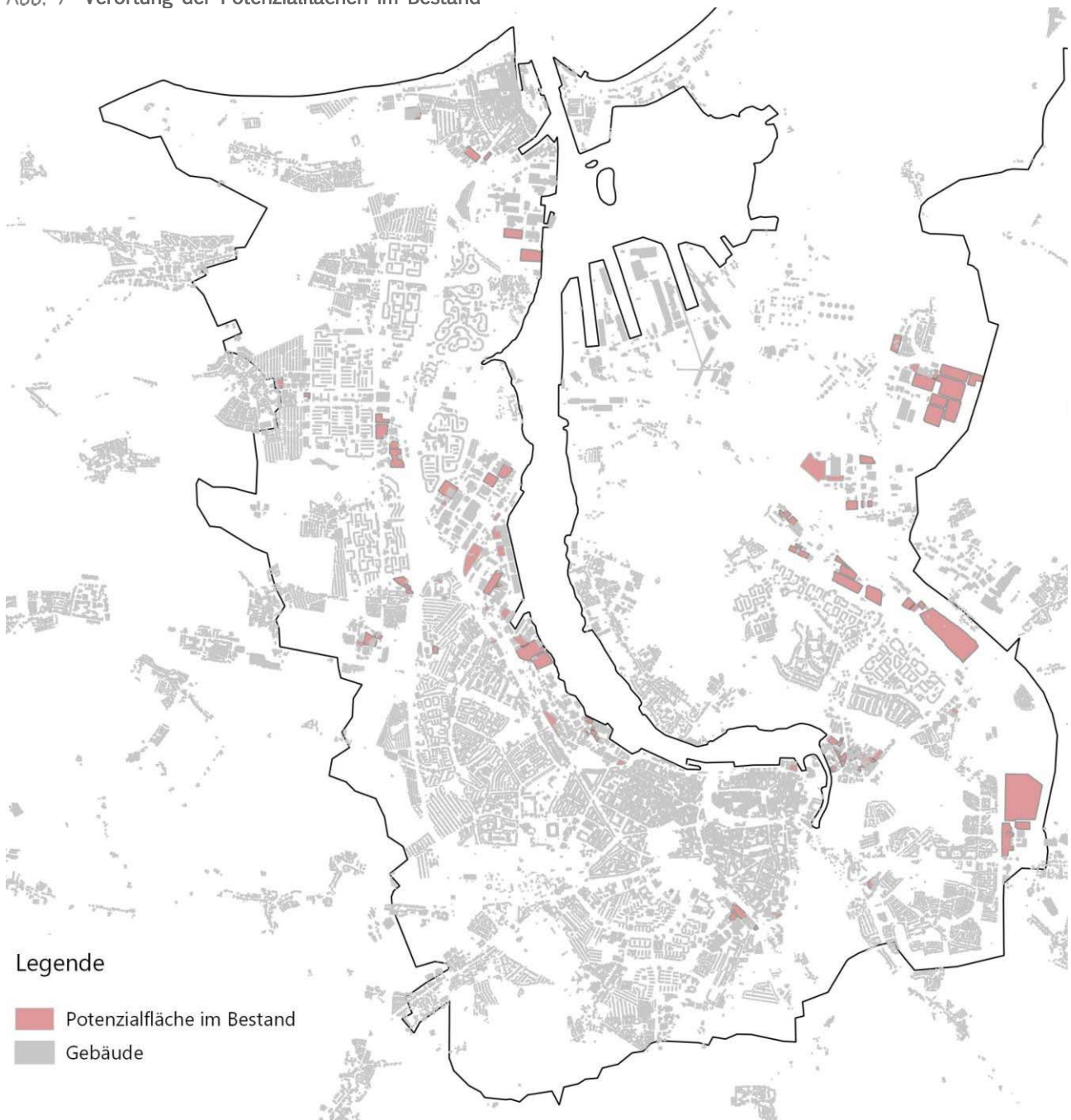
Die Erfassung von Potenzialflächen basiert auf einer im Winter/ Frühjahr 2016/2017 von der cima durchgeführten Kartierung aller Gewerbegrundstücke im Stadtgebiet, die nach erster Inaugenscheinnahme als Potenzial zur Nachverdichtung möglich erschienen (vgl. Karte/ Abb. 7).

Diese Flächen wurden anschließend einem Bewertungsraster unterzogen, um der Tatsache gerecht zu werden, dass längst nicht jede freie Fläche, die dem externen Betrachter als Baulandpotenzial erscheint, auch ein solches Potenzial darstellt und bilanziert werden dürfte.

Hierzu wurden alle Flächen in Rückkopplung mit dem Amt für Stadtentwicklung, Stadtplanung und Wirtschaft, der Gesellschaft für Wirtschafts- und Technologieförderung Rostock mbH und weiteren lokalen Akteuren weiter spezifiziert und sowohl die Verfügbarkeit (v.a. Eigentumssituation und Verwertungsabsicht des Eigentümers) als auch die grundsätzliche Eignung aus betrieblicher Sicht (Lageparameter, Flächenzuschnitte, Baurecht, Erschließungszustand etc.) bewertet. Diese Kriterien flossen in die **Einschätzung der Marktgängigkeit eines jeden Grundstücks ein**, die sich in Form einer Quote ausdrückt, einem statistischen Erwartungswert bzw. der Wahrscheinlichkeit, dass eine gewerbliche Baufläche bis zum Prognosezieljahr 2035 auch tatsächlich genutzt wird (eine reale Nutzung entspricht nicht zwingenderweise bereits dem bloßen Erwerb eines Grundstücks).

Im Ergebnis wird deutlich, dass ein merklicher Teil der erfassten Flächen entweder nicht am freien Markt verfügbar ist, oder aber die (absehbare) Standortausstattung nicht dem Bedarf der Unternehmen und Betriebe entspricht. So kann von einem realistisch nutzbaren Flächenpotenzial in Höhe von 90,5 ha Nettobauland ausgegangen werden (vgl. Abb. 8 auf Seite 17).

Abb. 7 Verortung der Potenzialflächen im Bestand



Kartengrundlage: Hansestadt Rostock, 2016/ 2017; OpenStreetMap Mitwirkende, 2018
Bearbeitung: CIMA Beratung + Management GmbH, 2018

Dieses als marktgängig eingeschätzte Flächenpotenzial verteilt sich zu 35,4 ha auf den Typ „Klassisches Gewerbegebiet“ und zu rd. 36,5 ha auf den Standorttyp „Verkehrsintensives Gewerbe“, während nur 10,6 ha auf den Standorttyp „Hochwertiges Gewerbegebiet“, 4,3 ha auf Flächen für emissionsintensive Nutzungen und lediglich 3,7 ha auf den Typ „Kleingewerbe und Handwerk“ entfallen.

Dabei ist von deutlichen räumlichen Konzentrationen innerhalb der erfassten Gewerbebestandorte auszugehen, die sich durch die jeweilige Standortgröße, insbesondere aber durch unterschiedliche Ausgangssituationen erklären lassen.

Abb. 8 Typisierung der Gewerbestandorte und -gebiete mit Potenzialflächen im Bestand (marktgängig, netto)

	Emissionsintensives Gewerbe	Verkehrsintensives Gewerbe	Klassische Gewerbegebiet	Kleingewerbe und Handwerk	Hochwertiges Gewerbegebiet
Gewerbegebiete /-standorte mit Potenzialflächen im Bestand (ha, Bruttofläche)					
DMR Südstadt eG 9.1			0,2	0,1	
Kassebohm GE.12.4			0,1		
Brinckmansdorf GE.12.5			17,6		
Petridamm GE.13.1				1,0	
Osthafen GE.13.2			~ 0		0,8
Brückenweg GE.13.3			12,3		
Petersdorfer Straße GE.14.2		6,3	2,0		
Hafenvorgelände Ost SO.16.2		7,3			
Güterverkehrszentrum (GVZ) GE.16.2 / SO.16.1		22,9			
Nienhagen GE.16.1					
Marit. Gew. und Warnem. Werft G.1.1/ GE.1.4	1,8				
Techno.standort Warnemünde SO.1.12/ GE.1.1					1,8
An der Stadtautobahn GE.1.2					0,1
Warnem. Diedr. Moor/ Weidenweg GE.1.3				0,2	
Lütten Klein West GE.4.1				0,6	
St. Petersburger Straße GE.4.2			1,1		1,7
Schmarl Industriestraße GE.6.1/ GE.6.3			1,4		
Industriegebiet Marienehe G.6.1/ GE.6.2	2,6		0,4	0,2	
Bramow Süd u. Schlachthof G.10.3/ G.10.4					4,7
Carl-Hopp-/ Werftstraße G.10.2			~ 0		0,3
Ehem. Neptunwerft GE.10.2					0,4
Carl-Hopp Süd G.10.1			0,3		

	Emissionsintensives Gewerbe	Verkehrsintensives Gewerbe	Klassische Gewerbegebiet	Kleingewerbe und Handwerk	Hochwertiges Gewerbegebiet
Nördl. Alt Reutershagen & Krischanweg GE.7.1/ GE.7.3				0,3	
An der Stadtautobahn Schutow GE.5.2					
Jägerbäk GE.5.5				0,1	
Schutow EH GE.5.4				0,3	
Evershagen Süd GE.5.1				0,9	
Groter Pohl SO.9.4					0,1
Stadthafen - Silohalbinsel SO.11.3					0,8
Dalwitzhofer Weg GE.11.1				0,1	
Bartelsdorf GE.12.2				~ 0	
Dierkow GE.13.1					
SUMME (ha netto, bewertet)	4,3	36,5	35,4	3,7	10,6

Anmerkungen: Rundungsfehler sind möglich.

Zur genauen Methodik bei der Ermittlung der Marktgängigkeit wird auf die Langfassung der Untersuchung verwiesen. Zur Bestimmung des als realistisch erscheinenden Nettobaulands (Ausgangswert der Marktgängigkeits-Bewertung) wurde bei zusammenhängenden Grundstücken mit mehr als 15.000 qm mehrheitlich (aber nicht immer) angenommen, dass sich diese nicht vollständig nutzen lassen, sondern v.a. innere Erschließungen noch fehlen. Hierzu wurden, in Absprache mit der Stadt, Abschläge in Höhe von 25% für Verkehrswege vorgenommen.

Quelle: CIMA Beratung + Management GmbH, 2018

6 Erste Flächenbilanz (Potenziale im Bestand)

In der Gegenüberstellung steht einem Flächenbedarf über rd. 126,8 ha (netto) also ein aktuelles und als marktgängig bewertetes Flächenpotenzial im Bestand über ca. 90,5 ha (netto) gegenüber. Ohne Anpassungen in Form von Erweiterungen oder Bestandsaktivierung, würde sich daraus bis zum Zieljahr 2035 ein rechnerisches Flächendefizit in Höhe von -36,4 ha (netto) ergeben (vgl. Abb. 9).

Dabei ist jedoch beachten, dass für die zukünftige Flächennutzungsplanung nicht die Bilanzsumme über -36,4 ha (netto) heranzuziehen ist, sondern die **Einzelbilanzen der fünf Standorttypen**. Denn Flächenpotenziale der verschiedenen Gewebetypen werden sich i.d.R. nicht untereinander „tauschen“ lassen und ein rechnerischer Flächenüberschuss bei einem Standorttyp leistet faktisch keinen Beitrag zum Ausgleich von Defiziten bei anderen Standorttypen.

Folglich verbleibt ein realistischer Flächenbedarf über 46,3 ha (netto) bzw. rd. 60 ha Bruttofläche (bei 30% Bruttoaufschlag für Erschließung etc.). Um das Erfordernis einer solchen differenzierten Betrachtung der Bilanz und einer dementsprechenden Gewerbeflächenpolitik zu verdeutlichen, wird nachfolgend vertiefend auf die Einzelergebnisse dieser Berechnung eingegangen:

Abb. 9 Flächenbilanz Hansestadt Rostock (bei Prognose bis 2035)

	Emissionsintensives Gewerbe	Verkehrsintensives Gewerbe	Klassisches Gewerbegebiet	Handwerk und Kleingewerbe	Hochwertiges Gewerbegebiet, Gewerbepark	SUMME (ha)
Flächenbedarf bis 2035 (netto)	11,9	26,6	42,8	24,0	21,6	126,8
Flächenangebot (marktgängig), netto	4,3	36,5	35,4	3,7	10,6	90,5
Flächenbilanz Bedarf rechnerisch	-7,6	9,9	-7,4	-20,3	-11,0	-36,4
Flächenbilanz Bedarf real	-7,6	*	-7,4	-20,3	-11,0	-46,3

Anmerkung: Rundungsfehler sind möglich.
 * Der rechnerische Flächenüberschuss von +9,9 ha beim Standorttyp „Verkehrsintensives Gewerbe“ kann, wie auch im Falle der anderen Standorttypen, nicht mit einem Defizit bei anderen Standorttypen verrechnet werden, sodass im Rahmen der Flächennutzungsplanung faktisch mit einem Flächenbedarf in Höhe von 46,3 ha (netto) gerechnet werden sollte.
 Dies gilt allerdings nur unter der Annahme, dass die erfassten und bewerteten Flächenpotenziale im Typ „Verkehrsintensives Gewerbe“ nur in Höhe des rechnerischen Flächenbedarfs dieses Standorttyps über 26,6 ha (netto) und nicht in vollem Umfang entwickelt werden. Ansonsten wäre von einem Defizit über -36,4 ha (netto) auszugehen.

Quelle: CIMA Beratung + Management GmbH, 2018

Aufgrund der aktuell geringen Potenziale wird sich das erwartete Defizit aller Voraussicht nach vor allem beim Standorttyp **Handwerk und Kleingewerbe** äußern. Solche, vor allem für gering emittierende Betriebe geeigneten Flächen sind oftmals in den Siedlungskörper integriert und dabei verkehrlich gut angebunden (v.a. auch über das ÖPNV-Netz). In Rostock finden sich entsprechend nachgefragte Lagen v.a. westlich und südlich der Unterwarnow, also dort, wo die Konkurrenz verschiedener Flächennutzungen ohnehin bereits sehr hoch ist. Ein Großteil dieser Betriebe benötigt Produktionsstandorte, Lager- und Verkaufsflächen, die grundsätzlich auch in klassischen Gewerbegebieten vorzufinden sind, sodass sich durchaus auch typologische Überschneidungen mit diesem Standorttyp ergeben. Allerdings erfordern Handwerksbetriebe und Kleingewerbetreibende tendenziell deutlich kleinere Grundstücksflächen (zumeist ab 500 qm), sodass eine Kombination von Handwerksbetrieben und größeren Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes (typische Nachfrager klassischer Gewerbegebiete) an einem Standort schon aufgrund der gewählten und sinnvollen Erschließungssysteme – und einer bewussten Vermeidung ungewollter Restflächen – schwierig sein wird. Ebenso werden entsprechende Immobilien oftmals nicht selbst entwickelt oder erworben, sondern angemietet. In vielen Fällen nämlich wird ein Handwerksbetrieb eine hohe Kapitalbindung vermeiden wollen und passende Mietflächen zu günstigen Vertragskonditionen suchen. Im Falle der Sonderform des „urbanen“ Gewerbebestands trifft dies bspw. auf einige Transformationsimmobilien zu (z.B. das ehem. E-Werk an der Erich-Schlesinger-Str.). Dies ist auch aus dem Grund relevant, weil die Flächenbereitstellung für solche Betriebe nicht selten von der Investitionsentscheidung eines Bauträgers bzw. Projektentwicklers abhängt und nicht allein von der bloßen Bereitstellung von Bauflächen. In jedem Fall sollte zur Angebotsgestaltung also auch ein enger Austausch zwischen der Stadt und geeigneten Bauträgern/ Projektentwicklern angestrebt werden, wodurch sich am besten gewährleisten lässt, individuell zugeschnittene, zugleich aber auch hinreichend flexible Immobilien bzw. Standorte zu entwickeln.

Der allgemein wachsende Bedarf an **Hochwertigen Gewerbegebieten** ist eine Tendenz der Tertiärisierung und zunehmender Individualisierung der Gesellschaft. Dies untermauern auch die Ergebnisse aus den Expertengesprächen und Aussagen ergänzend herangezogener Gutachten (z.B. auch der Wissenschaftskonzeption Hansestadt Rostock, 2015). Entsprechende Standorte weisen generell einen hohen Büroflächenanteil auf und werden in einigen Fällen auch durch Instituts- und Laborgebäude geprägt.

Architektur und Fassadengestaltung folgen grundsätzlich höheren Gestaltungsansprüchen, und die jeweiligen Außenbereiche sind oft durch verschiedene Gestaltungselemente sowie – je nach Lage – auch eine hohe Frequentierung des öffentlichen Raums geprägt. Den einen typischen hochwertigen Gewerbestandort gibt es nicht. Vielmehr wird sich die notwendige Standortentwicklung gerade diesbezüglich stark ausdifferenzieren müssen, da es um Flächenangebote für sehr spezialisierte Bedarfe geht. Grundsätzlich bedeutet diese Entwicklung für die Stadtplanung und Wirtschaftsförderung aber, dass die Sicherstellung von Umfeld- und Straßenraumgestaltung, attraktiver Nutzungsmischung (auch hins. gastronomischer und Freizeitangebote) sowie einer hohen baulichen Dichte und Ordnung (z.B. über Baulinien, Gebäudehöhen, Fassadengestaltung, Ausrichtung der Dachflächen etc.) im Hinblick auf die Repräsentationsbedürfnisse des einzelnen Betriebs erfolgen und der Schaffung von Investitionssicherheit dienen sollte. Es werden also in hohem Maße innenstadtnahe Gewerbegebiete in attraktivem Umfeld benötigt, die im günstigsten Fall eine Wasserlage bieten, manchmal auch an Forschungsschwerpunkte angrenzen, allgemein aber eine Nähe zu städtebaulich, architektonisch und funktional gleichartigen Lagen aufweisen, worüber sich für den einzelnen Betrieb und die Beschäftigten Möglichkeitsräume ergeben, aus denen bisweilen auch kreative Milieus entstehen (bspw. die wassernahen Lagen im Bereich der ehem. Neptunwerft oder am Alten Hafen).

Der Bedarf nach **klassischen Gewerbestandorten** wird ungebrochen bleiben. So kann die Tatsache, dass zugleich die allermeisten Flächenpotenziale in Rostock diesem Typus zugeordnet werden können, als sehr positiv bewertet werden. Dieses aktivierbare Flächenpotenzial wird jedoch nicht annähernd ausreichen, um den zu erwartenden Flächenbedarf zu decken. Weiterhin wird die Entwicklung von Gewerbegebieten mit guter verkehrlicher Anbindung, relativer Nähe zum Siedlungsgebiet und Recht auf Emissionen erforderlich sein, wobei das innere Erschließungssystem Gewerbegrundstücke in entsprechender Größe (i.d.R. zwischen 2.500 und 5.000 qm) und auch spätere Erweiterungspotenziale aufweisen sollte. Dabei muss gerade bei diesem Typus bedacht werden, dass die Bedarfsdeckung i.d.R. zwar über Erweiterungen bestehender, zumeist älterer Standorte erfolgen sollte. Angesichts der offenkundigen Knappheiten wird jedoch auch über größere Neuentwicklungen zu entscheiden sein, wobei sich in Rostock v.a. einige Lagen an der Stadtautobahn (Stadtwesten), entlang der Hauptfallstraßen und autobahnahe Flächen im östlichen Stadtgebiet anbieten. Ebenso sollten diese Erweiterungen und Neuentwicklungen dem zunehmenden Qualitätsanspruch auch im typischen Verarbeitenden Gewerbe gerecht werden. Eine hohe Baudichte bei gleichzeitiger Vorhaltung von Erweiterungsflächen kann durch weitsichtige Erschließungssysteme und kommunale Flächenbevorratung gesichert werden.

Das Angebot an verfügbaren Flächenpotenzialen für typische **emissionsintensive Gewerbebetriebe** ist in Rostock äußerst knapp. Da allerdings einige zentrale Branchen, wie etwa die maritime Wirtschaft, Ver- und Entsorgungsbetriebe, große metallverarbeitende Unternehmen, Bauschutt- und Recyclingunternehmen eben solche Flächen nachfragen und zukünftig womöglich auch Neuordnungen mit Verlagerungen (z.B. aus wassernahen Lagen am Osthafen) anstehen können, sollte frühzeitig auf diesen absehbaren Mangel reagiert werden. Entsprechende Flächenangebote sind grundsätzlich in größerer Distanz zu Wohngebieten sowie auch zu landschaftsplanerisch geschützten Bereichen auszuweisen bzw. zu entwickeln. Dabei muss nicht nur auf die Lärmemissionen geachtet werden, sondern auch auf Gerüche, Stauberzeugung, das Gefahrenpotenzial bei Störfallbetrieben etc. In manchen Fällen wird jedoch auch eine spezifische Standortausstattung, wie etwa eine Kaianlage an seeschifftiefem Wasser, bei hoher wirtschaftlicher Bedeutung entsprechend orientierter Branchen Kompromisse in der Standortfindung erfordern. Dies ist in Rostock der Fall. Ein planungsstrategisch kluges Handeln und entsprechende Kommunikation dieser Flächenbedarfe emittierender Betriebe dient also gerade bei diesem Standorttyp, der das öffentliche Bild eines „Gewerbegebietes“ nach wie vor stärker prägt als alle anderen Typen, dem notwendigen Rückhalt in der Bevölkerung.

Dem Flächenbedarf nach Standorten für ausgeprägt **verkehrsintensive Produktionsprozesse** steht ein relativ hohes Angebot im Bestand gegenüber, das sich v.a. auf das Güterverkehrszentrum (GVZ), aber auch das Hafenvorgelände oder die Petersdorfer Straße bezieht, sodass diesbezüglich sogar ein rechnerischer Überhang besteht. Dieser Angebotsüberhang begründet sich v.a. durch die Annahme

sehr hoher Marktgängigkeiten im GVZ. Bislang sind allerdings große Teilflächen noch nicht (hinreichend) erschlossen, um am Markt eine unmittelbare Nachfrage zu erzeugen. Sollten diese Flächen nicht zügig marktkonform entwickelt werden können, wozu sicherlich auch wettbewerbsfähige Kaufpreise zählen, so kann sich unter diesen Annahmen schnell eine gegensätzliche Situation ergeben, in der das Defizit wächst. Unabhängig davon wird aus gutachterlicher Sicht aber empfohlen, das erfasste Flächenpotenzial lediglich in Höhe von 26,6 ha (netto) anstatt der möglichen 36,5 ha (netto) zu entwickeln, um kein Überangebot zu erzeugen.

Geht man von einem verbleibenden realistischen Flächendefizit über -46,3 ha (netto) aus, so ist dieses gleichzusetzen mit Gewerblichen Bauflächen im FNP im Umfang von rd. 60 ha Bruttofläche, die durch die Erschließung zusätzlicher Standorte im Stadtgebiet zu decken sind.

7 Gewerbliche Entwicklungsflächen und Suchräume

Das verbleibende Flächendefizit sollte mittel- bis langfristig über die Inanspruchnahme geeigneter FNP-Potenziale sowie die Ausweisung und Entwicklung weiterer Suchräume (Vorschauflächen) gedeckt werden, die bislang noch nicht für eine gewerbliche Nutzung vorgesehen waren

Allein aus ökonomischen Betrachtungen sollte hierzu in erster Linie eine Bewertung der im aktuellen FNP bereits als Gewerbliche Entwicklungsfläche dargestellten Potenziale im Vordergrund stehen, die bereits Gegenstand ausführlicher Flächendiskussionen und Abwägungsprozesse waren. Als „Gewerbliche Entwicklungsfläche“ wird jede im geltenden FNP dargestellte „gewerbliche Baufläche“ oder „Sonderbaufläche“ mit eindeutig gewerblich orientierter Zweckbestimmung erfasst (vgl. § 1 Abs. 1 BauNVO), auf der sich das Baurecht aktuell weder aus Anwendung des § 30 BauGB (B-Plan), noch nach § 34 BauGB (Zulässigkeit von Vorhaben im Zusammenhang bebauter Ortsteile) ergibt. Hiervon zu unterscheiden sind weiterhin die „Suchräume“, auf die im späteren Verlauf einzugehen sein wird.

Anders als die Bewertung der Potenzialflächen im Bestand, muss sich die qualitative Einschätzung der FNP-Potenziale, ebenso wie der Suchräume, allerdings an anderen Kriterien als den bisherigen orientieren. Schließlich existieren i.d.R. noch keine städtebaulichen Konzepte und kein B-Plan, aus denen sich einzelne Lagequalitäten, Parzellierungen, innere Erschließungssysteme etc. ableiten ließen. Ebenso befinden sich diese Flächen in aller Regel noch in privatem Eigentum oder sind längerfristig gebunden (z.B. auch über Pachtverträge).

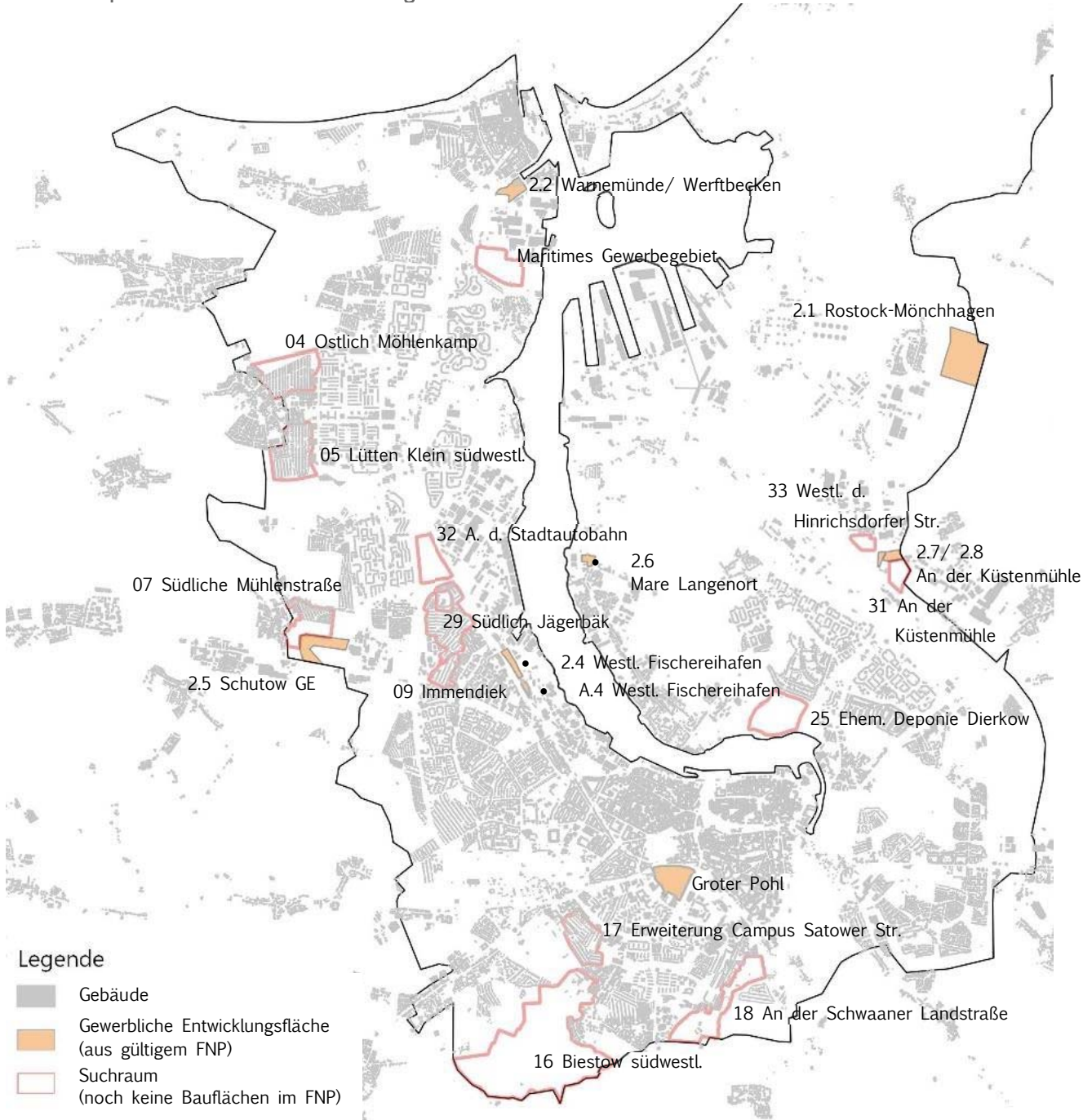
Zur Bewertung der FNP-Potenzialflächen, ebenso wie der Suchräume, wird einerseits auf eine Nutzwertanalyse (NWA) zurückgegriffen. Diese basiert auf einem Kriterienkatalog, der in vier Kategorien (Fläche/ Lagegunst/ Nutzungskonflikte/ Sonstige Restriktionen) unterteilt ist, welche wiederum einzelne Merkmale umfassen. Hierbei werden solche Merkmale gewählt, deren Ausprägung sich möglichst objektiv bewerten lässt und dadurch eine Vergleichbarkeit verschiedener Standorte gewährleistet (z.B. Distanz zur nächsten Autobahn-Anschlussstelle, Erreichbarkeit durch den ÖPNV, Abstand zu immissionsempfindlichen Nutzungen, Konflikte mit Schutzgebieten etc.). Als Soll-Zielerreichungsgrad wird in der NWA ein Wert über mindestens 65% der möglichen Maximalpunktzahl zugrunde gelegt.

Andererseits müssen auch bedeutsame Planungsvorhaben berücksichtigt werden, die sich bislang noch nicht in der Standortqualität widerspiegeln. Dies trifft insbesondere auf das landesweit bedeutsame Vorranggebiet Rostock-Mönchhagen zu, das aufgrund bislang unklarer Erschließungsperspektive und v.a. der besonderen planungspolitischen Ausrichtung nicht bilanziert werden kann (tlw. ist der Standort zur Entwicklung der hafenauffinen Industrie vorgesehen, vgl. dazu das RfK).

Im Ergebnis dieser Bewertung weisen **folgende Gewerbliche Entwicklungsflächen (FNP-Potenziale)** aus gutachterlicher Sicht eine entsprechend hohe Eignung auf:

- An der Küstenmühle (Fläche 2.8): 16.350 qm marktgängiges Flächenpotenzial
- Groter Pohl (Fläche A.5): 21.736 qm marktgängiges Flächenpotenzial
- Warnemünde/ Werftbecken (Fläche 2.2): 32.753 qm marktgängiges Flächenpotenzial
- Mare Langenort (Fläche 2.6): 6.872 qm marktgängiges Flächenpotenzial
- Rostock-Mönchhagen (Fläche 2.1)

Abb. 10 Empfohlene Gewerbliche Entwicklungsflächen und Suchräume in der Hansestadt Rostock



Kartengrundlage: Hansestadt Rostock, OpenStreetMap Mitwirkende, 2018
 Bearbeitung: CIMA Beratung + Management GmbH, 2018

Damit stünde ein zusätzliches Flächenpotenzial in Höhe von insgesamt 7,8 ha (netto) zur Verfügung, das insbesondere auch der Struktur der Nachfrage (Standorttypisierung) gerecht würde (vgl. Abb. 11). Es wird dabei leicht ersichtlich, dass sich das in der Ersten Flächenbilanz prognostizierte Defizit über

-46,3 ha (netto) auch über diese Flächenpotenziale kaum decken lassen wird. Vielmehr verbleibt ein Flächendefizit in Höhe von -38,5 ha (netto), was **Gewerblichen Entwicklungsflächen im FNP (bei 30-prozentigem Aufschlag) im Umfang von rd. 50 ha Bruttobauland entspricht.**

Dies bedeutet, dass sich seit 2015 ein durchschnittliches Flächendefizit über jährlich ca. 2 ha (netto) anhäuft, was sich bereits darin äußert, dass immer häufiger Flächenanfragen durch ansiedlungs-, erweiterungs- oder umsiedlungswillige Betriebe und Unternehmen nicht bedient werden können. Es besteht also schon kurz- bis mittelfristig ein dringender Handlungsbedarf.

Angesichts dieses verbleibenden Flächendefizits wird man sich entweder auf (objektiv) weniger gut geeignete Gewerbliche Entwicklungsflächen konzentrieren müssen, oder aber zusätzliche Standorte in die künftige Flächennutzungsplanung mit einbeziehen müssen. Damit rücken auch unterschiedliche „Suchräume“ in den Fokus der Flächenpolitik.

Unterzieht man auch diese – durch den Auftraggeber vorausgewählten – Räume einer Nutzwertanalyse (NWA) und orientiert die Auswahl geeigneter Standorte an den Anforderungen der Gewerbeflächen-nachfrager, so lassen sich innerhalb **folgender Suchräume** aus gutachterlicher Sicht folgende Flächenpotenziale ausdrücklich empfehlen (vgl. dazu auch Abb. 11):

- Erweiterung Campus Satower Straße (Suchraum 17)
- An der Schwaaner Landstraße (Suchraum 18)
- Südl. Jägerbäk (Suchraum 29)
- Ehemalige Deponie Dierkow (Suchraum 25)
- Lütten Klein südwestlich (Suchraum 05)
- Küstenmühle (Suchraum 31), bei interkommunaler Standortentwicklung
- Immendiek (Suchraum 09), in Abhängigkeit von der Wohnflächenentwicklung geeignet

Dabei ist zu berücksichtigen, dass sich das hieraus ergebende Flächenpotenzial jedoch kaum hinreichend quantifizieren lässt, sodass in diesem Fall – anders als bei den Potenzialflächen im Bestand und den Gewerblichen Entwicklungsflächen – lediglich der Flächenumfang in Form der Bruttofläche ausgewiesen werden kann. Die empfohlenen Suchräume stellen somit gewissermaßen ein Fenster dar, innerhalb dessen – je nach realer Verfügbarkeit – nach Einzelflächen zu suchen sein wird (siehe dazu die Ausführungen in der Langfassung des Berichts).

Die Deckung des Flächenbedarfs erscheint durch die empfohlenen FNP-Potenziale und Suchräume jedenfalls realistisch und ist ausdrücklich bereits mittelfristig zu empfehlen. Da sich v.a. innerhalb der benannten Suchraum-Fenster einige Standortalternativen ergeben, sollte die Flächenentwicklung im Sinne einer zügigen Bereitstellung i.d.R. den Weg des geringsten Widerstandes wählen. Dort, wo es sich im Zuge der Projektentwicklung und anstehenden Investorengespräche anbietet, sollte dabei allerdings eine Schwerpunktsetzung erfolgen, zumal sich einige der genannten Suchräume sowohl für den einen als auch für den anderen Standorttyp eignen (vgl. Abb. 11).

Auf der anderen Seite ist jedoch darauf hinzuweisen, dass aufgrund der besonderen Stellung der Erweiterung des Campus an der Satower Straße (Hochwertiges Gewerbegebiet, Schwerpunkt wissensintensive Nutzungen) und des Standortes Südl. Jägerbäk (Potenzial auch zur Deckung von Flächenbedarfen emissionsintensiver Nutzungen), v.a. die Entwicklung dieser beiden Standorte kaum Alternativen lässt und somit einen Engpassfaktor darstellen wird.

Ein Bedarf an weiteren Standorten explizit für verkehrsintensive Betriebe wird unter der Annahme einer Realisierung der Entwicklungsflächen am Standort Rostock-Mönchhagen nicht gesehen. Sollten diese Flächen mittel- bis langfristig aber nicht umsetzbar sein, so würde es sich empfehlen, v.a. durch entsprechende Stadt-Umland-Kooperationen solche i.d.R. flächenintensiven Gewerbe- und Industriean-siedlung zu ermöglichen.

Abb. 11 Gesamtbilanz mit Empfehlungen zu Gewerblichen Entwicklungsflächen und Suchräumen

	Emissionsintensives Gewerbe	Verkehrsintensives Gewerbe	Klassisches Gewerbegebiet	Handwerk und Kleingewerbe	Hochwertiges Gewerbegebiet, Gewerbepark	SUMME (ha)
Nachfrage						
Gewerbeflächenbedarf bis 2035 (netto)	11,9	26,6	42,8	24	21,6	126,9
Angebot						
Flächenangebot (marktgängig), netto	4,3	36,5	35,4	3,7	10,6	90,5
Erste Flächenbilanz (bis 2035)						
Flächenbilanz der Innenentwicklung, netto	7,6	9,9	7,4	20,3	11,0	-36,4
Flächenbilanz Bedarf real	-7,6	*	-7,4	-20,3	-11	-46,3
Geeignete Gewerbliche Entwicklungsflächen						
Flächenpotenzial in Gewerbl. Entwicklungsflächen	Nettofl. (30% v. brutto), inkl. Marktgängigkeit					
An der Küstenmühle (Fläche 2.8)			1,6			1,6
Groter Pohl (Fläche A.5)					2,2	2,2
Groß Klein/ Werftbecken (2.2)	3,3					3,3
Mare Langenort (Fläche 2.6)				0,7		0,7
Rostock-Mönchhagen (Fläche 2.1)**		**			**	**
SUMME, netto	3,3	**	1,6	0,7	2,2	7,8
Zweite Flächenbilanz (bis 2035)						
Flächenbilanz Innenentw. + Entwicklungsfl., netto real	-4,3	**	-5,8	-19,6	-8,8	-38,5
Flächenbilanz Innenentw. + Entwicklungsfl., brutto real	-5,6	**	-7,5	-25,5	-11,4	-50,1
Geeignete Suchräume						
Flächenpotenzial in Suchräumen (als Bruttofläche)	Zuordnung entspr. der vermuteten Eignung					
Erweiterung Campus Satower Straße (Suchraum 17)					X	14,7
An der Schwaaner Landstraße (Suchraum 18)			X		(X)	44,9
Südl. Jägerbäk (Suchraum 29)	X		X	(X)		40,2
Ehemalige Deponie Dierkow (Suchraum 25)			X		(X)	34,2
Lütten Klein südwestlich (Suchraum 05)			(X)	X		40,9
Küstenmühle (Suchraum 31) – wenn interkommunal			X	X		9,5
Immendiek (Suchraum 09) – bedingt geeignet				X		11,1

Anmerkungen: Rundungsfehler sind möglich

* Der rechnerische Flächenüberschuss von +9,9 ha beim Standorttyp „Verkehrsintensives Gewerbe“ kann nicht mit einem Defizit bei anderen Standorttypen verrechnet werden, sodass im Rahmen der Flächennutzungsplanung faktisch mit einem Flächenbedarf in Höhe von 46,3 ha (netto) gerechnet werden sollte (vgl. Kap. 6 Langfassung).

** Der Großgewerbebestandort Rostock-Mönchhagen wird hier nicht bilanziert (vgl. dazu Kap. 7.2.8 Langfassung).

Quelle: CIMA Beratung + Management GmbH, 2018

Stadt-Umland-Beziehungen und die Regiopole

Neben den dargestellten Entwicklungsflächen und Suchräumen ist zu berücksichtigen, dass die bisherige Betrachtungsebene auf das Stadtgebiet Rostocks beschränkt blieb. Insofern ein Unternehmen, das die Standortregion Rostock bereits ausgewählt hat, seinen Flächenbedarf jedoch nicht in der Hansestadt Rostock selbst decken kann, wird möglicherweise (je nach Investitionszweck) auch das Gewerbeflächenangebot im Umland in die individuelle Standortbewertung mit einbezogen.

Von besonderem Interesse dabei ist, dass nicht nur in verschiedenen Umlandkommunen noch erhebliche Flächenpotenziale vorhanden sind, wie in der Untersuchung nachgewiesen wird (siehe Langfassung). Auch die Stadt Rostock selbst verfügt über einige Grundstücke im Umland, die sie nachfragenden Betrieben eigenständig anbieten kann. Bezüglich der aufgeworfenen Frage, ob diese kommunalen Flächenpotenziale möglicherweise anders bewertet werden müssten als sonstige Gewerbeflächenangebote der Umlandgemeinden, lässt sich jedoch festhalten, dass eigentumsrechtliche Wirkungen dieser Art unwahrscheinlich sind, v.a. auch deshalb, weil angesichts einer vereinbarten Kooperationsbeziehung mit den Umlandgemeinden zumindest auf dem öffentl. Grundstücksmarkt keine bewusste Schaffung von Informationsassymetrie bei der Ansiedlungsberatung zu erwarten ist.

Grundsätzlich kommt der regionalen Sichtweise (Regiopolregion) hinsichtlich der Gewerbeflächenpolitik allerdings eine hohe Bedeutung zu. Denn gemäß dem Programmsatz 3.3.3 (1) des Landesraumentwicklungsprogramms Mecklenburg-Vorpommern (LEP M-V, 2016) bildet das Oberzentrum Rostock zusammen mit den Umlandgemeinden den Stadt-Umland-Raum Rostock (SUR). Das Stadt-Umland-Konzept Rostock bildet dabei die Grundlage für die gebotenen interkommunalen Abstimmungen, etwa bei der Siedlungs- und Wirtschaftsentwicklung, der Infrastruktur- und Freiraumentwicklung. Damit wird der Stadt-Umland-Raum Rostock zum Kern der Regiopolregion Rostock und der hierzu gefasste Entwicklungsrahmen durch die Selbstbindung der Stadt und der Gemeinden gewinnt eine hohe entwicklungsstrategische Bedeutung auch für die zukünftige Gewerbeflächenentwicklung.

Eine wesentliche Entscheidungsgrundlage des Entwicklungsrahmens für den SUR ist die bereits 2009 erfolgte Ermittlung freier Gewerbeflächen im Stadt-Umland-Raum, die anhand unterschiedlicher Planungsstände zusammengefasst wurden und auf die sich die gemeinsame Ansiedlungspolitik beziehen soll. Unter anderem verständigte man sich auf gemeinsame Leitlinien der Gewerbeflächenentwicklung im SUR, die eine interkommunale Zusammenarbeit in den dort benannten Schwerpunktgemeinden vorsehen (die Schwerpunkte sind teilweise als Vorrang- und Vorbehaltsgebiet ausgewiesen). Von besonderem kommunale Interesse dürfte dabei sein, dass die Stadt Rostock in einigen der Schwerpunktbereiche (Gewerbepark Bentwisch, Industriegebiet Poppendorf, Gewerbegebiet Rövershagen) auch über eigene Flächen verfügt.

Doch können aus gutachterlicher Sicht auch dahingehend keine pauschalen Empfehlungen ausgesprochen werden, die möglicherweise eine Substitution der empfohlenen FNP- und Suchräume im Stadtgebiet durch Umlandflächen begründen würden. Der Gewerbepark Bentwisch (Vorbehaltsgebiet), der zugleich im Zusammenhang mit einer Realisierung des Rostocker Standortes 2.8 (GE.16.2) sowie dem Suchraum 31 „Küstenmühle“ bewertet werden sollte, dürfte hinsichtlich der Lagequalität eine hohe Eignung haben und kann als Potenzialstandort empfohlen werden. Hingegen sollte im Industriegebiet Poppendorf eine Konzentration auf den Unternehmensbestand im Vorranggebiet Priorität gegenüber einer möglicherweise zusätzlichen Erweiterung haben. Auch beim Gewerbegebiet Rövershagen wird eher ein spezifischer Bedarf gesehen, ohne dass die allgemeinen Standortqualitäten für die Entwicklung eines regional oder gar überregional bedeutsamen Standortes ausreichen dürften.

Folglich lässt sich aus gutachterlicher Sicht im näheren Rostocker Umland v.a. in den Standorten Bentwisch und Rostock-Mönchhagen (diesbezüglich ist wiederum auf die Planungen im Rahmen des RFK zu achten) ein entsprechendes Entwicklungspotenzial erwarten, durch dessen Inanspruchnahme zugleich dem zwischengemeindlichen Kooperationsgebot entsprochen werden kann.

8 Fazit und Ausblick

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass sich das bis 2035 prognostizierte Defizit über rd. -46,3 ha (netto) nicht annähernd über die Flächenpotenziale decken lässt, die sich durch eine Inanspruchnahme der empfohlenen vier FNP-Potenzialflächen ergeben würde. Denn auch nach Umsetzung dieser Standorte verbliebe ein Flächendefizit in Höhe von -38,5 ha (netto), wobei v.a. auch auf die besondere Ausgangslage des Großstandortes Rostock-Mönchhagen zu verweisen ist.

Aus gutachterlicher Sicht und im Hinblick auf eine zügige Bereitstellung geeigneter Wirtschaftsflächen ist anzuraten, auf geeignete Suchräume zurück zu greifen und diese in die Fortschreibung des FNP einzubeziehen. Für immerhin sieben Suchräume lässt sich eine hohe Eignung entsprechend der nachgefragten Standorttypen erwarten.

Neben diesen Flächen können zugleich auch weitere Standorte von Interesse sein, die sich im Rostocker Umland befinden. Zahlreiche Gewerbestandorte im Stadt-Umland-Raum Rostock (SUR) verzeichneten in der Vergangenheit auffallend positive Entwicklungen. Andere Standorte wiederum verfügen seit vielen Jahren über ein nahezu gleichbleibendes Flächenpotenzial, das auf einen nur geringen Bedarf schließen lässt. Der einfache Vergleich von Lagequalitäten und Entwicklungen der einzelnen Standorte macht dabei sehr deutlich, dass trotz des Vorhandenseins einer gemeinsamen strategischen Planungsgrundlage (Entwicklungsrahmen für den SUR), sich die Nachfrage in hohem Maße auf Gewerbestandorte im Rostocker Stadtgebiet konzentriert, oder aber auf Standorte, die eine schnelle Erreichbarkeit Rostocks gewährleisten. Die bestehende Marktnähe und Vorteile des gegenseitigen Austausches von Gütern und Ideen, und nicht zuletzt auch die Tatsache, dass bedeutende Gewerbestandorte zumeist historisch gewachsen sind und Unternehmen i.d.R. standorttreu bleiben, also am einmal gewählten Standort erweitern, sind die entscheidenden Kriterien der Flächennachfrage. Das Standortmuster wird sich also nicht grundlegend wandeln.

Auch profitiert die Hansestadt Rostock offensichtlich von einem zunehmend positiven Standortimage und überregional sichtbaren Stadterneuerungsprozessen, die wiederum eine steigende Nachfrage nach Gewerbeflächen nach sich ziehen. Rostock kommt seiner Funktion als Oberzentrum also in mehrfacher Hinsicht nach.

Trotz der starken Konzentration der Nachfrage auf das Rostocker Stadtgebiet, sollten im Sinne des Regiopolen-Konzeptes das Potenzial und die eigenen Entwicklungsabsichten der Umlandkommunen allerdings keinesfalls vernachlässigt werden. Ganz im Gegenteil: Mit zunehmendem Wachstum des Wirtschaftskerns und steigender Flächenknappheit im Stadtgebiet sowie ggf. auch anderen Begleiterscheinungen einer hohen Attraktivität, etwa in Form allgemeiner Agglomerationsnachteile, sollte die Bedeutungszunahme des Umlandes weiterhin aktiv befördert werden.

In Rostock wird man die Konzentration auf spezialisierte und zunehmend hochwertige Standorte weiter verstärken und eine Profilierungsstrategie gegenüber einer vollumfänglich ausgeglichenen Flächenangebotspolitik bevorzugen müssen. Dabei sollte neben den Bemühungen um gewerbesteuerstarke Betriebe stets auch Flächenvorsorge für weniger umsatzstarke – zumeist auch jüngere – Betriebe getroffen werden. Denn auch hieraus können neue Wachstums- und Leitbranchen für die Stadt entstehen. Kreativstandorte etwa, die oftmals integriert sind in urbane Lagen und sich auf Transformationsimmobilien (oft durch einen hohen Handwerksanteil geprägt) konzentrieren, sind dahingehend von besonderem Interesse. Diese stehen stellvertretend für die Schaffung von vielfältigen Möglichkeitsräumen unternehmerischer Entwicklung und Innovation. In anderen Fällen, wie etwa in attraktiver Wasserlage, sollte weiterhin eine aktive Umstrukturierung und Aufwertung von Altgebieten erfolgen, auch, um durch mehr Planungssicherheit eine schleichende Umwidmung durch scheinbar höherwertige Nutzungen zu verhindern.

In begünstigten Lagen, aber auch branchenübergreifend, wird die Förderung von privaten Projektentwicklungen zunehmend wichtiger, worüber geeignete Immobilienangebote in verschiedenster Ausprägung geschaffen werden können. In vielen Fällen bietet sich hierüber eine günstige Angebotsentwicklung gerade in solchen Teilmärkten, die der direkten Einflussnahme der öffentlichen Hand weitgehend

versperrt bleiben. Die kommunale Flächenpolitik dahingehend auszurichten, ohne dabei jedoch den hoheitlichen Gestaltungsanspruch zu vernachlässigen, wird künftig zu den zentralen Aufgabenfeldern auch der Stadt Rostock zählen müssen.

Ebenso wird bisweilen auch Ausdauer bei der Unternehmensansiedlung vonnöten sein, um eine an Nachhaltigkeitsgesichtspunkten orientierte Standortentwicklung mit Bewusstsein auch für die Stadtgeschichte zu betreiben. Die Wirtschafts- und Gewerbeflächenentwicklung der Hansestadt Rostock wird mittel- bis langfristig von einer solchen Strategie profitieren.

Zentrale Faktoren, die auch künftig und teilweise in zunehmendem Maße über die Attraktivität der Betriebsstandorte und des gesamten Wirtschaftsstandortes Rostock bestimmen werden, lassen sich stichpunktartig wie folgt benennen:

- Gute Anbindung an die vorhandenen Infrastrukturen (Verkehr, Versorgung, Gastronomie, Gemeinbedarf etc.)
- Gute Anbindung an den Nahverkehr (z.B. Distanz zum Haltepunkt, Direktheit von Verbindungen, Bedienungshäufigkeit)
- Kurze Wege zwischen Wohnung und Arbeitsplatz
- Versorgung mit ausreichenden Parkflächen
- Zunehmender Bedarf an Flächen für wissensintensive Industriebetriebe (vgl. dazu auch Kap. 2.3 und 3.2 der Berichtslangfassung)
- Flächen für wissensintensive Dienstleistungen (vgl. ebd.)
- Begünstigung und Steuerung privater Projektentwicklungen mit dem Ziel der Schaffung günstiger Mietangebote
- Bereitstellung ausreichender maritimer Industrieflächen am seeschifftiefen Wasser
- Erhalt und Ausbau der Entwicklungsmöglichkeiten der verschiedenen Wissenschaftscampi
- Entwicklung und Bereitstellung universitätsnaher Standorte insbes. auch für Gründer, StartUps und Tech-Firmen
- Räumlich-funktionale Verzahnung von Universität und Gewerbe (z.B. über Gründerzentren)

Insgesamt ist zur Zielerreichung und Steuerung ein möglichst hoher Anteil von Flächen in kommunalem, oder kommunal beherrschtem Eigentum sinnvoll. Darüber hinaus zeigen verschiedene Auswertungen von Ansiedlungsstrategien in Großstädten auf, dass die Vorhaltung vollständig erschlossener und unmittelbar bebaubarer Flächen im Wettbewerb um Neuansiedlungen besonders Erfolg versprechend ist. Eine entsprechende Vorplanung und Finanzierung ist daher mittelfristig zu empfehlen, um hier keine Angebotsnachteile zu erfahren.