

# Interaktive Online-Suche

## Datenbanken helfen, das passende Grundstück zu finden

**D**as Angebot an verfügbaren und attraktiven Gewerbegrundstücken gilt als strategisches Instrument der Wirtschaftsförderung zur stadt- und regional-ökonomischen Entwicklung. Doch Angebot und Nachfrage finden nicht immer zueinander. Online-Gewerbeflächenangebote sollen Abhilfe schaffen.

Auch wenn verschiedene Industrieunternehmen, wie Evonik (bislang RAG) oder Thyssen-Krupp, Gewerbegrundstücke am Markt anbieten, so sind sich die Experten doch einig, dass das überwiegende Angebot an Gewerbeflächen durch die öffentliche Hand erfolgt. Gewerbestandorte werden durch die Kommunen im Rahmen ihrer hoheitlichen Rechte ausgewiesen, meint Professor Gerhard Klippstein von der Fachhochschule des Mittelstands in Bielefeld.

„Die zuständigen Ämter in den kommunalen Verwaltungen planen und verabschieden Flächennutzungs- und Bebauungspläne. Die Vermarktung der meist subventionierten Flächen erfolgt allerdings durch eine Vielzahl von Akteuren: von der kommunalen Verwaltung, über die Industrie- und Handelskammern bis zu Entwicklungs- und Wirtschaftsförderungsgesellschaften – lokal, regional und überregional“, kritisiert er. So vielseitig die Struktur der öffentlichen Hand, so vielseitig auch die Angebotsstruktur.

Dadurch stehen potentielle Investoren regelmäßig vor dem Problem, dass sie mit einzelnen Anbietern im Markt verhandeln, die ihnen nur ihr lokales Angebot offerieren, obwohl in der Nachbargemeinde vielleicht ein ideales Grundstück wäre. Kommunale Gewerbeflächenangebote eröffnen dem Interessenten ebenso wie Angebote von privaten Unternehmen und Maklern nur ein begrenztes Angebot, was den Anforderungen und Wünschen eines Investors laut Klippstein oft nicht gerecht wird.

So müssen Investoren oft eine Vielzahl an Ansprechpartnern kontaktieren, bis sie den richtigen Standort finden. Deutsche Investoren kennen diese Strukturen und meistern das Verfahren vielleicht noch, doch ausländische Investoren schreckt es in der

Regel deutlich stärker ab. Bei der Suche nach internationalen Standorten benötigen sie übergeordnete, möglichst nationale Angebote, da sie sich im Investitionsland in der Regel nur unzureichend auskennen. Daher können überregionale Gewerbeflächendatenbanken ein gutes Marketinginstrument für die Akquisition von Investoren sein

### Die Vorauswahl erleichtern

Nicht erst seit der Einführung von Google Earth gelten Geografische Informationssysteme (GIS) als strategische Vermarktungsinstrumente von Gewerbeflächen, denn viele Investoren treffen ihre Entscheidungen auf Basis wirtschaftsgeographischer Fakten, berichtet Jürgen Dressel, Geschäftsführer von Geo-Dok, dessen Unternehmen das Gewerbeflächenportal Germansite des Landes Nordrhein-Westfalen mit entwickelt hat. „Im Rahmen eines GIS werden nicht nur die Sachdaten der gewerblich genutzten oder nutzbaren Flurstücke und Betriebsgrundstücke in den Städten und Gemeinden dargestellt, vielmehr unterstützen Karten, Pläne und Bilder die Visualisierung von Flächen und deren geographische Gegebenheiten“, erklärt er. Die sinnvolle Kombination von Sachdaten, wie Größe, Gebietsausweisung, Nähe zu Autobahnen und Flughäfen, und Geofachdaten würden dem potentiellen Investor die Vorauswahl eines oder mehrerer Standorte erleichtern.

### Keine bundesweite Datenbank

Aufgrund der föderalen Struktur in Deutschland existiert keine Gewerbeflächendatenbank mit einem umfassenden Angebot an freien Gewerbeflächen im Bundesgebiet. Vielmehr betreiben die einzelnen Bundesländer verschiedenste Gewerbeflächenportale und -börsen. „Die Mehrzahl von ihnen verfügt seit den 90er Jahren über solche Online-Datenbanken“, erklärt Petra Wassner, Geschäftsführerin von NRW Invest. Doch ihre Qualität sei sehr unterschiedlich. Denn nur wo Datenerfassungs- und Verwaltungssysteme einen sichtbaren Mehrwert für die laufenden Arbeitsprozesse erbringe, bestün-

de auch ein Interesse an der Datenpflege, an Genauigkeit und inhaltlicher Konsistenz.

Dies war bei den bisherigen Systemen ihrer Ansicht nach meist nicht der Fall. Die verschiedenen Akteure beziehungsweise Ämter hätten für unterschiedliche Zwecke nicht auf ein und denselben Datenbestand zugreifen können. „Das Land Nordrhein-Westfalen änderte dies nun bei der Neugestaltung ihres landesweiten Gewerbeflächen-Portals Germansite“, wirbt sie.

NRW Invest, die landeseigene Gesellschaft zur Ansiedlung von Investoren, entwickelte zusammen mit Geo-Dok ein Gewerbeflächenportal, in das regionale Partner dezentral Gewerbeflächen einpflegen und bearbeiten können. Dadurch sei es möglich, vorhandene Daten mehrfach zu nutzen. Die Informationen würden sowohl in den Regionalportalen als auch bei Germansite präsentiert. „So gelang es, den Gewerbeflächenatlas Ostwestfalen-Lippe der IHK OWL, Gistra, das Gewerbeflächen-Informationssystem der Technologieregion Aachen, die Ruhrsite der Wirtschaftsförderung Metropole Ruhr sowie den Strukturatlas Region Köln/Bonn der IHK zu Köln in das Portal des Landes einzubinden“, freut sich Wassner. Die Integration der regionalen Partner würde den Kommunen die mehrfache Datenpflege ersparen, denn die im Regionalportal erfassten Flächen- und Sachdaten würden automatisch an die Germansite-Geodatenbase weitergereicht.

Der Nutzer kann alle Gewerbeflächenangebote in einer interaktiven Karte online suchen und anschauen. So können Interessenten die Suche räumlich und inhaltlich einschränken, beispielsweise durch die Angaben von Flächengrößen oder Maximalentfernungen zu Flughäfen. Die Treffer werden tabellarisch und geographisch mit einer Vielzahl an Informationen dargestellt. Das GIS ermöglicht die Wahl zwischen schematischen und topographischen Karten sowie Luftbildansichten. Mit verschiedenen Werkzeugen wie Entfernungsmesser und Lupenfunktion erhält der Nutzer Informationen über die Gewerbefläche und ihr Umfeld.