



Hamburgisches
WeltWirtschafts
Institut



**GEORG
CONSULTING**

Immobilienwirtschaft
Regionalökonomie

Spezifikation und Typologie der Gewerbe- flächennachfrage bis 2025 in Hamburg

Michael Bräuninger, Tim de Wall, Achim Georg, Marco
Görlinger, Johannes Puckelwald, Silvia Stiller, Ulrich
Zierahn

Michael Bräuninger
Hamburgisches WeltWirtschaftsinstitut (HWWI)
Heimhuder Straße 71 | 20148 Hamburg
Tel +49 (0)40 34 05 76 - 330 | Fax +49 (0)40 34 05 76 - 776
braeuninger@hwwi.org

Achim Georg
Georg Consulting Immobilienwirtschaft | Regionalökonomie
Bei den Mühren 70 | 20457 Hamburg
Tel +49 (0)40 63 70 78 21 | Fax +49 (0)40 41 33 88 34
achim.georg@georg-ic.de

Inhaltsverzeichnis	
Zusammenfassung	5
Vorbemerkungen	14
1 Einleitung	16
2 Sozioökonomische Rahmenbedingungen und Branchenstruktur	18
2.1 Sozioökonomische Trends	18
2.2 Beschäftigungsstruktur und Spezialisierung	21
2.3 Räumlich-funktionale Arbeitsteilung in der Metropolregion Hamburg	32
2.4 Bedeutung des Handwerks	36
2.5 Fazit	44
3 Sektorale Entwicklungslinien in der jüngeren Vergangenheit und bis 2025	46
3.1 Ökonomische Entwicklung Hamburgs in der Vergangenheit	46
3.2 Entwicklungen auf sektoraler Ebene	47
3.3 Modell zur Entwicklung der Szenarien	51
3.4 Ökonomische Szenarien für Hamburg bis 2025	54
3.5 Fazit	62
4 Nachfrageanalyse Gewerbeflächen Hamburg	63
4.1 Allgemeine Trends der Gewerbeflächennachfrage	63
4.2 Flächennutzungen und übergreifende Entwicklungen	67
4.3 Marktdynamik unbebauter Gewerbebaugrundstücke	71
4.4 Marktdynamik bebauter Gewerbebaugrundstücke	75
4.5 Preisgefüge und -entwicklung	77
4.6 Logistik- und Industrieflächenmarkt Hamburg	81
4.7 Zukünftige Trends der Nachfrage in Hamburg	94
4.8 Fazit	96
5 Standortfaktoren und Standortaspekte	98
5.1 Räumliche gewerbliche Entwicklungsprozesse	98
5.2 Standortfaktoren und ihre Bedeutung	102
5.3 Entwicklungsperspektiven und Charakteristik der Standortwahl aus Sicht der Hamburger Unternehmen	106
5.4 Exkurs: Besondere Standortformen	111
5.4.1 Handwerker- und Gewerbehöfe	111
5.4.2 Technologieparks	112
5.4.3 Gewerbeparks	113
5.5 Ergebnisse Fallbeispiele	114
5.6 Fazit	120
6 Szenarien für Entwicklung der Gewerbeflächennachfrage bis 2025	121
6.1 Modellbildung zur Gewerbeflächennachfrage	122
6.2 Ergebnisse des Gewerbeflächenmodells	124

6.3 Grenzen des Modells	125
6.4 Fazit	126
7 Entwicklung von Standorttypen der Nachfrage	127
7.1 Grundlage und Vorgehen	127
7.2 Unternehmensbefragung und Ableitung von Standorttypen	128
7.3 Hamburger Modell der Standorttypologie der Gewerbeflächennachfrage	135
7.3.1 Exkurs: Wissensintensives produzierendes Gewerbe und Emissionsintensität	136
7.3.2 Standorttypen	141
7.4 Perspektiven der Standorttypen	163
7.5 Fazit und Anwendung der Standorttypen	167
8 Schlussfolgerungen und Empfehlungen	170
Literaturverzeichnis	180
Anhang A	188
A 1: Technischer Anhang: Gewerbeflächenmodell	188
Überblick	188
Mikro-Modell	188
Makro-Modell	191
Szenarien-Modell	195
A 2: Datenquellen der Modelle	197

Zusammenfassung

Hintergrund und Aufgabe

Strukturelle Veränderungen der Gewerbeflächennachfrage, die Verschärfung des regionalen Standortwettbewerbs, die zunehmende Nutzungskonkurrenz und deren Implikationen für die Ausweisung neuer Gewerbeflächen haben die Freie und Hansestadt Hamburg veranlasst, eine differenzierte Untersuchung der Einflussfaktoren auf die Gewerbeflächennachfrage bis 2025 erarbeiten zu lassen.

Vor diesem Hintergrund hat die Behörde für Wirtschaft, Verkehr und Innovation der Freien und Hansestadt Hamburg die Arbeitsgemeinschaft Georg Consulting Immobilienwirtschaft | Regionalökonomie und Hamburgisches WeltWirtschaftsInstitut gemeinnützige GmbH (HWWI) im April 2012 mit dem Projekt „Spezifikation und Typologie der Gewerbeflächennachfrage bis 2025 in Hamburg“ beauftragt.

In dem vorliegenden Gutachten ist schwerpunktmäßig untersucht worden, welche Aspekte im Zusammenhang mit Gewerbeflächen für Industrie-, Gewerbe- und Logistikunternehmen in Hamburg zu beachten sind und wie sich diese Anforderungen entwickeln könnten. Zudem sind die Standortanforderungen der Handwerksunternehmen analysiert worden. Für die zukünftige Stadtentwicklung sind sowohl die Standortbedingungen für große als auch jene der zahlreichen kleinen und mittelständischen Unternehmen in der Hansestadt zu berücksichtigen, die beispielsweise Leistungen für die Daseinsvorsorge erstellen. Im Ergebnis wurde eine Typologisierung für Standorttypen der Nachfrage entwickelt, welche zukünftig in der Praxis der Gewerbeflächenplanung angewendet werden soll.

Gewerbeflächen beeinflussen Hamburgs Position im Standortwettbewerb

Hamburg ist in den globalen Standortwettbewerb um mobile Produktionsfaktoren und Firmen eingebunden. Weltweit konkurrieren Standorte um Industrieunternehmen, wobei sich dieser Wettbewerb im Zuge der zunehmenden grenzüberschreitenden Integration von Märkten und höherer Mobilität verschärft. Hamburg kann sich mit einer am zukünftigen Bedarf ausgerichteten Gewerbeflächenpolitik als attraktiverer Standort für industrielle Branchen positionieren. Denn für die Industrie ist die Verfügbarkeit von Gewerbeflächen weiterhin ein zentraler Standortfaktor. Dies gilt, auch wenn im Zuge des wissensbasierten Strukturwandels andere Faktoren, wie die Verfügbarkeit von Fachkräften und die technologische Leistungsfähigkeit, stärkeren Einfluss auf die Standortentscheidungen gewinnen.

Mit rund 109.000 Arbeitsplätzen im Produzierenden Gewerbe (ohne Baugewerbe) ist Hamburg der dominierende Industriestandort in Norddeutschland. Dabei sticht das Luftfahrtcluster der Metropolregion mit rund 40.000 Arbeitsplätzen als industrieller Arbeitgeber hervor. Ebenso spielt die Logistik eine zentrale Rolle. Im Jahr 2010 gab es in Hamburg rund 130.000 direkt und indirekt hafenabhängig Beschäftigte. Die Zahl der Handwerkerunternehmen lag in Hamburg im Jahr 2011 bei rund 15.000.

Strukturwandel verändert Anforderungen an die Quantität und Qualität von Gewerbeflächen

Die Perspektiven für den qualitativen und quantitativen Gewerbeflächenbedarf in Hamburg bis zum Jahr 2025 hängen von einer Reihe von absehbaren Entwicklungstrends ab. Entgegen der allgemeinen demografischen Entwicklung in Deutschland wird Hamburg aber in der näheren Zukunft nicht von einem Bevölkerungsrückgang betroffen sein, denn die Hansestadt wird auch zukünftig weitere Zuwanderer anziehen. Im Zuge dieser Entwicklung wird die Zahl der Menschen, die in Hamburg lebt, weiter zunehmen. Dadurch verschärft sich der Konflikt der Flächennutzung zwischen Wohnen und Arbeiten, weil die Nachfrage nach Wohnraum weiter expandieren wird.

Die Attraktivität Hamburgs für Zuwanderer geht Hand in Hand mit einem Wandel der Sektorstruktur hin zu wissensintensiven Industrien und Dienstleistungen. Dabei weist Hamburg bereits Spezialisierungen in wissensintensiven Industriezweigen, wie dem Flugzeugbau, auf.

Der Prozess eines wissensbasierten Strukturwandels ist für die positive ökonomische Entwicklung der Hansestadt unausweichlich. Denn Hamburg ist in den globalen Standortwettbewerb um wissensintensive Industrien und hoch qualifizierte Arbeitskräfte eingebunden, was unter anderem die Qualität der zukünftig nachgefragten Gewerbeflächen betrifft. Der wachsende Anteil wissensintensiver Branchen an der Industrie wirkt sich positiv auf die Produktivität- und Wertschöpfungsentwicklung aus. Gleichzeitig wird der Dienstleistungssektor zukünftig weiter expandieren, was aber nur nachrangige Effekte auf die Gewerbeflächennachfrage haben wird.

Die Gewerbeflächenentwicklung in Hamburg wird auch von dem Fortgang der Internationalisierung der Wirtschaft betroffen sein, die sich besonders in der zunehmenden Integration Hamburgs in den internationalen (maritimen) Handel zeigt. Weil die industrielle Struktur der Hansestadt von den zahlreichen kleinen- und mittelständischen Unternehmen geprägt wird, sind deren Entwicklungen bei der Abschätzung zukünftiger Aspekte der Gewerbeflächennachfrage besonders zu berücksichtigen. Trotz der allgemeinen Internationalisierung der Wirtschaft bleibt auch das Handwerk ein wichtiges Standbein der Unternehmenslandschaft in Hamburg, denn diese Betriebe suchen häufig Standorte in Kundennähe. Dabei schafft ein Bevölkerungswachstum weitere Absatzmärkte für das Handwerk.

Wirtschaftswachstum erhöht Gewerbeflächenbedarf

Das zukünftige Wirtschaftswachstum der Hansestadt und ihre wirtschaftsstrukturelle Entwicklung stellen die Rahmenbedingungen für die quantitative und qualitative Gewerbeflächennachfrage in Hamburg dar. Im Zeitraum von 2000 bis 2010 haben sowohl die Anzahl der Erwerbstätigen als auch das Bruttoinlandsprodukt in der Hansestadt zugenommen. Dabei ist das Bruttoinlandsprodukt deutlich schneller gewachsen als die Anzahl der Erwerbstätigen. Dies ist darauf zurückzuführen, dass es in diesem Zeitraum Produktivitätszuwächse gab, insbesondere im Produzierenden Gewerbe und im Sektor Handel, Beherbergungs- und Gaststättengewerbe sowie Verkehr.

Das HWWI-Prognosemodell liefert Szenarien für die Entwicklung der Sektorstruktur, der Produktivität, der Bruttowertschöpfung und der Erwerbstätigkeit bis zum Jahr 2025. In diesem werden unterschiedliche Szenarien für das Tempo des Strukturwandels betrachtet. Im Basisszenario wird der Strukturwandel aus der Vergangenheit fortgeschrieben. In einem Alternativszenario gibt es keinen weiteren Strukturwandel, in einem zweiten Alternativszenario beschleunigt sich der Strukturwandel. In den zugrunde gelegten drei Szenarien steigt die Bruttowertschöpfung in allen Sektoren weiter an. Für die Industrie (ohne Bau) liegen die entsprechenden Wachstumsraten bis zum Jahr 2025 in einem Intervall von etwa 20 % bis 38 %. Für den Sektor Handel, Beherbergungs- und Gaststättengewerbe sowie Verkehr, welcher wichtige Bereiche der Logistikwirtschaft einschließt, ergibt sich ein Wachstumskorridor von etwa 24 % bis 36 %.

Tempo des Strukturwandels beeinflusst Gewerbeflächennachfrage

Auf Basis des HWWI-Modells können verschiedene Szenarien für die zukünftige Entwicklung des Gewerbeflächenbedarfs dargestellt werden. Wesentlich ist dabei, dass sinnvoll kein allgemeiner Bedarf abgeleitet werden kann, sondern dass das beschränkte Angebot berücksichtigt werden muss. Eine steigende Bruttowertschöpfung führt zu einer steigenden Gewerbeflächennachfrage. Damit kommt es zu einer Ausweitung der Gewerbeflächen und auch zur Preissteigerung. Die steigenden Preise erhöhen das private Flächenangebot und führen auch zu einer intensiveren Nutzung von Flächen.

Analysiert wurden in dem Modell die drei Szenarien zur Entwicklung der Bruttowertschöpfung, die sich durch den unterstellten Strukturwandel unterscheiden. In allen drei Szenarien kommt es bis 2025 zu einer deutlichen Ausweitung der Gewerbeflächennachfrage. Die Erwerbstätigkeit ist in allen Szenarien gleich, sie verteilt sich aber unterschiedlich auf die Sektoren. Im Szenario mit beschleunigtem Strukturwandel ist der Anteil der Erwerbstätigen im Dienstleistungssektor am höchsten und im Verarbeitenden Gewerbe am niedrigsten. Da der Flächenbedarf im Dienstleistungssektor geringer ist als im Verarbeitenden Gewerbe, ergibt sich hier der geringste Zuwachs der Gewerbeflächennachfrage.

Gewerbeflächennachfrage im Wandel

Die Struktur der Gewerbeflächennachfrage hat sich im Zeitverlauf deutlich gewandelt. Hauptnachfrager sind die Logistikbranche, der produzierende und wissensorientierte Mittelstand, das Handwerk und Kleingewerbe. Neuansiedlungen von industriell-gewerblichen Großunternehmen stellen eher die Ausnahme dar.

Die überregional mobilen gewerblichen Ansiedlungen kommen schwerpunktmäßig aus dem Bereich Logistik mit entsprechend hohen Flächennachfragen. Dienstleister sind vor allem auf den Büroimmobilienmarkt und weniger auf den Gewerbeflächenmarkt ausgerichtet. Etwa 80 % der gewerblichen Nachfrage kommen erfahrungsgemäß aus der Bestandsentwicklung.

Das Transaktionsvolumen (die Zahl der Kauffälle von gewerblichen Baugrundstücken) hat sich in Hamburg im Zeitverlauf deutlich rückläufig entwickelt. Der Rückgang ist jedoch

nur mit einem relativ leichten Absinken der Nachfrage verbunden. Lag der Flächenumsatz im Zeithorizont 1991 bis 2000 bei durchschnittlich 22,3 ha pro Jahr, so ist dieser im Zeitraum 2001 bis 2010 auf 20,5 ha pro Jahr gesunken. Dadurch hat sich insgesamt die durchschnittlich nachgefragte Grundstücksgröße – entgegen dem bundesweiten Trend zur Kleinteiligkeit erhöht. Dies steht im Zusammenhang mit der dynamischen Logistikbranche infolge des Hafens und dem großflächigen Einzelhandel.

Das Marktgeschehen mit bebauten Gewerbegrundstücken hat sich im Zeitverlauf deutlich intensiviert. Der relative (statistische) Bedeutungszuwachs des Marktes mit bebauten Gewerbegrundstücken kann einerseits auf zunehmende Flächenknappheiten und/oder andererseits auf eine höhere Umschlagshäufigkeit mit gebrauchten Grundstücken zurückgeführt werden. Es zeigt sich, dass dem Gebrauchtmarkt eine erhebliche Bedeutung und Ventilfunktion zukommt. Bevor Altstandorte infolge von Verlagerungen oder Unternehmensaufgaben brachfallen, werden diese in aller Regel erst auf dem Gebrauchtmarkt platziert.

Stadt-Umland-Wanderung und funktionale räumliche Arbeitsteilung

In Hamburg ist eine anhaltende gewerbliche Stadt-Umland-Wanderung feststellbar, die einerseits auf mangelnde quantitative und qualitative Flächenangebote und andererseits auf Standortprobleme und Umfeldrestriktionen im Stadtgebiet zurückzuführen ist.

Die Ergebnisse der durchgeführten großvolumigen Unternehmensbefragungen zeigen, dass vor allem für flächenintensive Logistikunternehmen und teilweise auch für den produzierenden und verarbeitenden Mittelstand Standorte im Umland Hamburgs von Interesse sind. Allerdings wird die gewerbliche Umlandwanderung begrenzt durch den Standortaspekt der räumlichen Nähe zu den Mitarbeitern. Das quantitative und qualitative Arbeitskräftepotenzial Hamburgs übt eine entsprechende Gravitation aus, so dass Überschwappeffekte aus Hamburg schwerpunktmäßig in einem Radius von „nur“ ca. 10 bis 15 Kilometern festzustellen sind. Stadt-Umland-Wanderung führt in ihrer Konsequenz immer zu Arbeitskraftverlusten in Hamburg und trägt letztendlich zu einer Zunahme der inner-regionalen Pendlerverkehrs bei.

Wissensorientierte Unternehmen, die meisten Dienstleistungsunternehmen und das Handwerk hingegen sind generell stark auf die Kernstadt bezogen und wandern nur selten ins Umland ab (beachten Sie hierzu die differenzierte Darstellung der Bedeutung der Standortfaktoren nach Unternehmenstypen im Kapitel 5.3).

Die im bundesweiten Vergleich hohen Logistikflächenumsätze im Marktgebiet Hamburg (Kernstadt und das engere Umland) hängen stark mit der Hafenfunktion Hamburgs, der Lage der Stadt an wichtigen nationalen und europäischen Verkehrs- und Wirtschaftsachsen sowie den mehr als 4 Mio. ansässigen Menschen und Konsumenten (in der Metropolregion) zusammen. Zum Teil ist der hohe Logistikflächenumsatz aber auch den gestiegenen Anforderungen an die Logistikimmobilien mit entsprechenden Flächenumschichtungen auf moderne und effiziente Flächen geschuldet.

Hamburger Standorttypen der Gewerbeflächennachfrage

Insbesondere anhand der durch die Primärbefragung der Unternehmen gewonnenen Erkenntnisse zu den Anforderungen an das Grundstück und die Flächen konnten Standortaspekte ermittelt werden. Dabei wurde zwischen verschiedenen Unternehmenstypen differenziert. Es hat sich gezeigt, dass die befragten Hamburger Unternehmen die aus der Auswertung von Fachliteratur gewonnenen Erkenntnisse zum Standortverhalten und zur Standortwahl im Wesentlichen bestätigt haben. Auch die nach wie vor hohe Relevanz der sogenannten harten Standortfaktoren zeigt sich in der Unternehmensbefragung. Die Entwicklung von Standorttypen auf Basis dieser Faktoren und Aspekte ist somit als praxisrelevant einzuschätzen.

Die Typisierung wurde mit behördlichen sowie externen Fachexperten und Marktvertretern im Rahmen eines Workshops abgestimmt. Im Fokus der Typisierung stehen nunmehr drei anwendungsbezogene übergeordnete Standorttypen. Die Standorttypen werden in entsprechenden Steckbriefen (siehe Kapitel 7) näher erläutert und weiter in „Untertypen“ differenziert (vgl. Abbildung I).

Abbildung I

Hamburger Standorttypen der Gewerbeflächennachfrage



Quellen: Georg Consulting/HWWI.

Die praktische Anwendung der Standorttypen ist weitreichend:

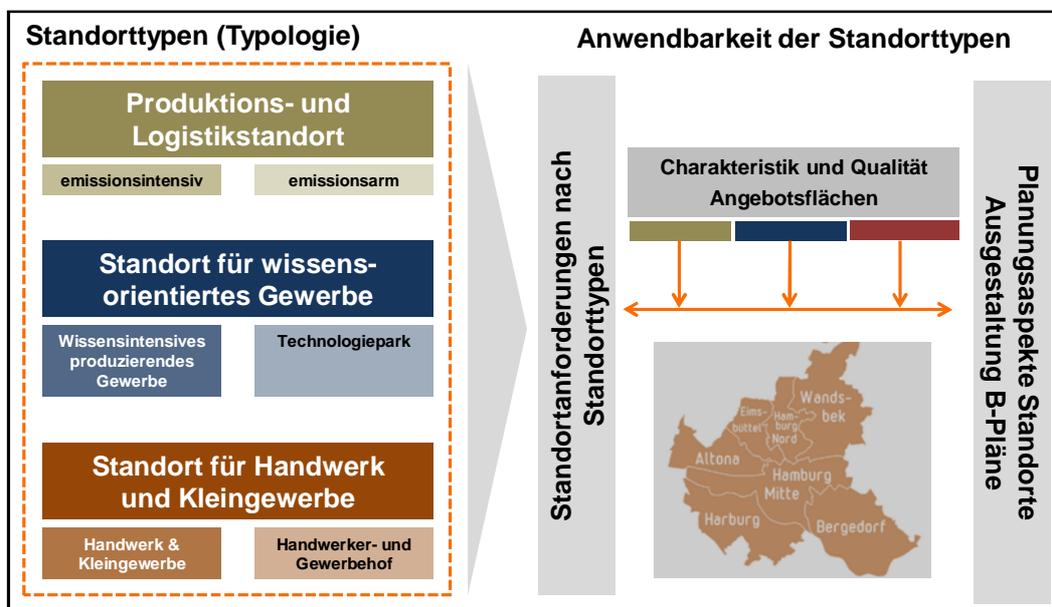
- Auf Basis der Standorttypen können nicht nur die quantitativen, sondern auch die qualitativen Aspekte des Gewerbeflächenbedarfs im Zeitverlauf bis 2025 eingeschätzt werden.
- Mit Hilfe der Standorttypen kann ebenfalls das Flächenangebot aufgenommen, charakterisiert und bewertet werden. Der Abgleich der Nachfrage mit dem Flächenangebot wird im Idealfall zu einer größtmöglichen quantitativen und qualitativen Übereinstimmung führen.

- Die Standorttypologie trägt dazu bei, dass Standorte und Flächen zielgruppen- und nachfrageorientiert entwickelt, profiliert und vermarktet werden können.
- Die Standorttypen geben einen Orientierungsrahmen für die notwendigen Planungsprozesse und -vorgaben.
- Auf der Grundlage der Standorttypen ist der Aufbau und die Pflege eines Flächenmonitorings möglich.

In der Summe der genannten Aspekte stellt die Standorttypologie die notwendige Grundlage zum Aufbau eines strategischen Flächenmanagements dar und trägt zu einer verträglichen Stadtentwicklung aus der Kombination von Wohnen, Freizeit, Erholung, Arbeit und Gewerbe bei.

Abbildung IIa

Anwendbarkeit der Standorttypen für den Abgleich von Flächenangebot und –nachfrage



Quellen: Georg Consulting/HWWI.

Abbildung IIb

Anwendbarkeit der Standorttypen für den Abgleich von Flächenangebot und -nachfrage im Zeitablauf



Quellen: Georg Consulting/HWWI.

Auf der Basis der vorliegenden Untersuchungsergebnisse können die folgenden Empfehlungen für die zukünftige Gewerbeflächenpolitik und -strategie für die Stadt Hamburg abgeleitet werden.

Logistiksektor bleibt Treiber für die Gewerbeflächennachfrage

Bis zum Jahr 2025 wird der Gewerbeflächenbedarf, je nach Intensität des Strukturwandels, um 240 ha bis ca. 300 ha zunehmen. Dabei wird der Standorttyp 1 „Produktions- und Logistikstandort“, insbesondere durch das steigende Logistikaufkommen, der Haupttreiber der zukünftigen Nachfrage (bezogen auf den Flächenbedarf, nicht in jedem Fall auf die Ansiedlungsfälle) sein.

Der Standorttyp 1 hat eine hohe Flächenintensität und steht in engem Zusammenhang mit der Entwicklung des Hafens. Die Bereitstellung entsprechender Flächenangebote für diesen Standorttyp stellt somit eine wesentliche Grundlage für die Fortentwicklung der maritimen Wirtschaft in Hamburg (und der Region) dar. Bei zunehmenden Flächenengpässen für diesen Standorttyp erhöht sich die Gefahr der Abwanderung Unternehmen ins Umland oder in andere Hafenstandorte. Eine Lösung für quantitative und qualitative Flächen- und Standortprobleme der Hansestadt stellen zum Beispiel „gemeinsame Standorte bzw. Gewerbegebiete“ in Kooperation mit den Umlandgemeinden oder -kreisen dar. In Zusammenhang mit diesem Standorttyp ist darauf hinzuweisen, dass Logistik in Hamburg und in der Metropolregion eine Wachstumsbranche darstellt und Arbeitsplätze schafft, während das Verarbeitende Gewerbe tendenziell eher Arbeitsplätze verliert. Auch für das produzierende Gewerbe stellen leistungsfähige Logistikzentren, aufgrund der zunehmenden Arbeitsteilung im Produktionsprozess, einen wichtigen Standortfaktor dar.

Hohe Qualitätsanforderungen des wissensorientierten Gewerbes

Auch der Standorttyp 2 „Standorte für wissensorientiertes Gewerbe“ hat positive Entwicklungsperspektiven. Mit der Bereitstellung entsprechender Flächenangebote kann Hamburg den Strukturwandel zu einer Wissensökonomie aktiv steuern und fördern. Standorttyp 2 ist - relativ betrachtet - wenig flächenintensiv, stellt aber deutlich höhere qualitative Anforderungen an den Standort und die Grundstücke. Er ist damit in urbane Strukturen besser zu integrieren als beispielsweise Betriebe mit hohen Lärmemissionen. Insbesondere kann durch die Realisierung von Technologieparks das endogene innovative Potenzial Hamburgs ziel- und themenorientiert gehoben und im Sinne der Schaffung zukunfts-trächtiger neuer Arbeitsplätze fortentwickelt werden. Neben der Fortentwicklung der endogenen Potenziale wird Hamburg durch eine stärkere Standortprofilierung beziehungsweise -entwicklung für wissensorientiertes Gewerbe in die Lage versetzt, aktiv und erfolgsorientiert um die Ansiedlung neuer Unternehmen von außen zu werben.

Entwicklungspotenziale für das Handwerk

Für den Standorttyp 3 „Standorte für Handwerk und Kleingewerbe“ zeigen die Untersuchungsergebnisse ebenfalls Entwicklungspotenziale im Sinne einer nachholenden Entwicklung. Handwerk und Kleingewerbe haben nachweislich eine hohe Bedeutung für den lokalen Arbeitsmarkt. Sie sind auf das Marktgebiet Hamburg angewiesen und gelten daher als relativ standorttreu (und verlagern ihren Standort nur selten in das Umland). Da Handwerk und Kleingewerbe relativ preissensibel (Grundstückspreise, Mietpreise) agieren und teilweise im Verdrängungswettbewerb mit der Kreativwirtschaft (höhere Zahlungsbereitschaft) stehen, kommt vor allem der Bereitstellung günstiger Flächenangebote (Grundstücke und Mietflächen) eine hohe Bedeutung zu. Eine Differenzierung der Grundstückspreise nach Standorttypen für die städtischen Flächen ist somit ein strategisch wichtiger Ansatz der zukünftigen Gewerbeflächenpolitik.

Vorausschauendes Gewerbeflächenmanagement stärkt Standortattraktivität

In der Gesamtperspektive wird deutlich, dass hinsichtlich der flächenintensiven Nachfrage durch Produktions- und Logistikunternehmen eine strategische Kooperation und Funktionsteilung mit dem Umland sinnvoll ist. Hamburg selbst sollte sich verstärkt auf die Möglichkeiten der Ansiedlung von wertschöpfungsrelevanter Logistik (die für den Hafensstandort und die maritime Wirtschaft essenziell ist) sowie von wissensorientiertem Gewerbe (aus dem Bestand und durch gezielte Neuakquisitionen zum Beispiel in den Clusterbereichen) konzentrieren. Für Handwerk und Kleingewerbe sind günstige Standorte und Flächen anzubieten.

Durch die Flächenentwicklung und -vermarktung nach Standorttypen vollzieht sich ein Wandel von einem reaktiven zu einer strategischen und zielgerichteten Gewerbeflächenpolitik und -entwicklung. Damit wird Hamburg in die Lage versetzt,

- Unternehmen stärker an den Standort Hamburg zu binden,
- aktiver und zielgerichteter als bisher um die Ansiedlung von neuen Unternehmen zu werben und
- die regionale Funktionsteilung für Wachstum und Beschäftigung (sowohl für die Kernstadt als auch das Umland) zu nutzen.

Die Hamburger Bezirke haben zwar bereits eigene Gewerbeflächenkonzepte erarbeitet, dennoch sollte die Standorttypologie bei der Umsetzung und/oder Fortschreibung der Konzepte sowie im Rahmen eines bezirklichen Flächenmonitorings berücksichtigt und angewendet werden.

Vorbemerkungen

Im Rahmen der Studie sind quantitative und qualitative Analysemethoden kombiniert worden, um Entwicklungstrends der Gewerbeflächennachfrage bis zum Jahr 2025 abzubilden. Diese beziehen sich, wie mit dem Auftraggeber vereinbart, auf den Umsatz mit unbebauten öffentlichen und privaten Gewerbeflächen. Der Mietmarkt für Gewerbeflächen ist in Abstimmung zwischen den Projektarbeitern und den Auftraggeber explizit aus der Analyse ausgeschlossen worden. Modellbasierte empirische Analysen können dafür, aufgrund mangelnder Datenbasis, nicht durchgeführt werden. In diesem Sinne beziehen sich die Analyse und die Szenario-Entwicklung im Rahmen des Gutachtens auf den zukünftigen zusätzlichen Bedarf an Gewerbeflächen. Auf dem Mietmarkt werden hingegen keine zusätzlichen Flächen gehandelt, sondern bei Vermietung ändern sich lediglich der Nutzer und gegebenenfalls die Nutzungsform.

Die wesentlichen Analyseziele der Studie bestanden darin, basierend auf einem regional-ökonomischen Prognosemodell für Hamburg den zukünftigen Gewerbeflächenbedarf in der Hansestadt in unterschiedlichen Szenarien abzubilden und eine Typologisierung der Gewerbeflächennachfrage zu erarbeiten. Diese Szenarien sollten unterschiedliche Annahmen zur Dynamik des Strukturwandels auffangen. Zusätzlich wurden in qualitativen Analysen, basierend auf Expertengesprächen und Unternehmensbefragungen, weitere Aspekte der zukünftigen Entwicklung des Gewerbeflächenbedarfs erfasst. Die Ergebnisse der quantitativen und qualitativen Untersuchungen sind zu einer Typologie der Gewerbeflächennachfrage zusammengeführt worden. Diese ist ein entscheidender Ausgangspunkt für die weiteren gemeinsamen Überlegungen im Rahmen des strategischen Flächenmanagements und soll einen Orientierungsrahmen für das zukünftige Gewerbeflächenmanagement der Stadt Hamburg liefern.

Auftragsgemäß nicht berücksichtigt wurde das Flächenangebot, so dass keine Aussagen zur Gewerbeflächenstruktur und -situation in Hamburg getroffen werden können, wenngleich Hinweise auf Basis der durchgeführten Fachgespräche aufgenommen worden sind. Aussagen zur Angebotssituation sind daher bezugsweise nur auf dieser Basis möglich. Im Rahmen von Exkursen wurden die Bedeutung des Hafens und des Flughafens für die Unternehmensansiedlungen thematisiert. Die Bedeutung des Hafens und Flughafens für die verschiedenen Unternehmenstypen kann aus den Ergebnissen der Unternehmensbefragungen abgelesen werden.

Welche Standorttypen Hamburg verstärkt realisieren kann und will, muss in einem politischen, stadtplanerischen und stadtökonomischen Abwägungsprozess geklärt werden. In diesem Kontext stellen die vorliegenden Ergebnisse eine plausible und relevante Diskussions- und Entscheidungsgrundlage dar.

Weitere, für die Gewerbeflächenthematik interessante Aspekte, wie zum Beispiel gewerbliche Stadt-Umland-Wanderungen, Brachflächenrecycling und die Arbeitsteilung von Betriebsstandorten wurden im Rahmen von Fachgesprächen und anhand von Fallbeispielen thematisiert. Die Bedeutung von Standortfaktoren wurde unter anderem auf der Basis von zwei großvolumigen Unternehmensbefragungen erfasst und bewertet.

Die Ergebnisse der Unternehmensbefragungen sind in die Standorttypologie der Flächen-
nachfrage eingeflossen. Die Ergebnisse der Fallbeispiele sind in gesonderten Steckbriefen
umfangreicher als im vorliegenden Ergebnisbericht dokumentiert. Zu den Unternehmens-
befragungen liegen ebenfalls gesonderte Ergebnis-Dokumentationen vor.

1 | Einleitung

Der seit Jahren feststellbare Strukturwandel der Gewerbeflächennachfrage, die Verschärfung des regionalen Standortwettbewerbs, die zunehmende Nutzungskonkurrenz und deren Implikationen für die Ausweisung neuer Gewerbeflächen haben die Freie und Hansestadt Hamburg veranlasst, eine differenzierte Untersuchung der Einflussfaktoren auf die Gewerbeflächennachfrage bis 2025 erarbeiten zu lassen.

Im Rahmen der vorliegenden Untersuchung wurden die sektoralen Entwicklungslinien Hamburgs analysiert und die Auswirkungen der Entwicklungen auf die Gewerbeflächennachfrage bewertet. Konkret wurden quantitative Szenarien zum zukünftigen Gewerbeflächenbedarf unter Berücksichtigung des sektoralen Strukturwandels entwickelt. Weiterhin flossen in die Analysen qualitative Informationen ein, die auf der Auswertung von Studien, Experteninterviews und einer Befragung von mehreren tausend Unternehmen der Handelskammer sowie der Handwerkskammer Hamburg basieren.

Im Ergebnis wurde eine Typologisierung für Standorte bei der Gewerbeflächennachfrage entwickelt, welche zukünftig in der Praxis der Gewerbeflächenplanung eine Gegenüberstellung von Flächenangebot und -nachfrage ermöglichen soll. Die Standorttypen sind „Produktions- und Logistikstandort“, „Standort für wissensorientiertes Gewerbe“ und „Standort für Handwerk und Kleingewerbe“. Mit der Entwicklung einer Typologisierung für Standorte und deren geplante praktische Anwendung folgt die Hansestadt einem Trend, der in der jüngeren Vergangenheit bereits in einigen Kommunen Eingang in die praktische Gewerbeflächenplanung gewonnen hat. Die vorliegenden Standorttypen sind spezifisch für die Situation in Hamburg entwickelt worden, so dass von einem „Hamburger Modell der Standorttypologie“ gesprochen werden kann.

Die Behörde für Wirtschaft, Verkehr und Innovation der Freien und Hansestadt Hamburg hat die Arbeitsgemeinschaft Georg Consulting Immobilienwirtschaft | Regionalökonomie und Hamburgisches WeltWirtschaftsinstitut gemeinnützige GmbH (HWWI) zum 1. April 2012 mit dem Projekt „Spezifikation und Typologie der Gewerbeflächennachfrage bis 2025 in Hamburg“ beauftragt. Der Endbericht zu dem Projekt ist wie folgt aufgebaut.

In Kapitel 2 werden allgemeine sozioökonomische Entwicklungstrends aufgezeigt, welche die Rahmenbedingungen für die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung Hamburgs darstellen. Zudem wird auf die Branchenstruktur der Hansestadt Hamburg und deren Implikationen für den Gewerbeflächenbedarf eingegangen.

Kapitel 3 zeigt die sektoralen Entwicklungslinien in der jüngeren Vergangenheit und stellt Szenarien zur ökonomischen Entwicklung der Hansestadt bis zum Jahr 2025 dar.

In Kapitel 4 wird auf unterschiedliche Facetten der Gewerbeflächennachfrage in Hamburg sowie auf allgemeine, hierfür wichtige, Einflussfaktoren eingegangen.

Kapitel 5 befasst sich mit Standortfaktoren, Handwerker- und Gewerbehöfen sowie Technologie- und Gewerbeparks. Dabei werden auch die Ergebnisse der Unternehmensbefragung in Hamburg dargestellt.

In Kapitel 6 werden das Modell zur Prognose der Gewerbeflächennachfrage sowie verschiedene Szenarien zur Gewerbeflächennachfrage bis zum Jahr 2025 vorgestellt.

Kapitel 7 befasst sich mit der Standort-Typologisierung der Gewerbeflächennachfrage, welche sich aus den vorherigen Analyseschritten und Projektergebnissen ableitet.

Abschließend werden in Kapitel 8 ein Gesamtfazit gezogen und umsetzungsorientierte Handlungsempfehlungen formuliert.

2 | Sozioökonomische Rahmenbedingungen und Branchenstruktur

2.1 | Sozioökonomische Trends

Die sozioökonomische Entwicklung in Hamburg unterscheidet sich, aufgrund der standortspezifischen Charakteristika, von der Entwicklung Deutschlands insgesamt (vgl. Tabelle 1). So wuchs etwa die Bevölkerung im Zeitraum von 2000 bis 2010 um jährlich 0,4 %, wohingegen sie in Deutschland um 0,05 % pro Jahr zurückging. Das Pro-Kopf-Einkommen, gemessen am Bruttoinlandsprodukt je Einwohner, liegt in Hamburg mit rund 55.300 Euro pro Kopf deutlich höher als in Deutschland mit rund 30.500 Euro pro Kopf. Allerdings wuchs das Pro-Kopf-Einkommen in Hamburg zuletzt mit 1,6 % pro Jahr langsamer als im bundesweiten Durchschnitt mit 2,0 % (zwischen 2000 und 2010).

Diese relativ kleinen Unterschiede in den jährlichen Wachstumsraten summieren sich über den Gesamtzeitraum zu größeren Disparitäten: So betrug die Wachstumsrate des Pro-Kopf-Einkommens über den Zeitraum von 2000 bis 2010 in Hamburg 16,7 %, während sie in Deutschland bei 21,8 % lag.

Bei der Zahl der Erwerbstätigen konnte Hamburg größere Gewinne verbuchen. So nahm die Zahl der Erwerbstätigen in Hamburg von 2000 bis 2010 um insgesamt 9 % zu, während in Deutschland der Zuwachs nur 3,4 % betrug.

Diese Unterschiede hinsichtlich der Entwicklung von Erwerbstätigkeit und Einkommen zwischen Deutschland und Hamburg schlagen sich auch in der Produktivität nieder. So liegt die Produktivität in Hamburg, gemessen in der Bruttowertschöpfung je Erwerbstätigen, mit rund 69.900 Euro höher als in Deutschland mit rund 55.300 Euro. Allerdings stieg die Produktivität von 2000 bis 2010 in Deutschland mit 16,7 % deutlich stärker an als in Hamburg mit nur 11,2 %.

Tabelle 1

Ökonomische Eckdaten

Region	Indikator	Einheit	2000	2010	2000-2010	
					Wachstumsrate (%)	jährliche Wachstumsrate (%)
Deutschland	Einwohner	Tsd. Personen	82,188	81,751	-0,5	-0,05
Hamburg	Einwohner	Tsd. Personen	1,710	1,779	4,0	0,4
Deutschland	BIP pro Kopf	€ / Person	25,095	30,566	21,8	1,99
Hamburg	BIP pro Kopf	€ / Person	42,423	49,638	16,7	1,55
Deutschland	Erwerbstätige	Tsd. Personen	39,144	40,483	3,4	0,34
Hamburg	Erwerbstätige	Tsd. Personen	1,042	1,136	9,0	0,87
Deutschland	Produktivität	€ / Person	47,420	55,328	16,7	1,55
Hamburg	Produktivität	€ / Person	62,652	69,975	11,2	1,07

Quellen: Statistische Ämter der Länder (2011); HWWI.

Die langfristige Nachfrage nach Gewerbeflächen hängt zentral von den ökonomischen Ausgangsbedingungen und den übergeordneten sozioökonomischen Trends ab. Dazu zählen insbesondere die demografische Entwicklung, Produktivitätsfortschritte, der Wandel zur Wissenswirtschaft und die fortschreitende Internationalisierung der Wirtschaft. Diese Faktoren beeinflussen die generelle wirtschaftliche Dynamik der Hansestadt, die Entstehung von Arbeitsplätzen und die Wirtschaftsstruktur.

Im Zuge des demografischen Wandels wird die Bevölkerung in Deutschland abnehmen. Hamburg ist hiervon aufgrund von Zuwanderung derzeit noch ausgenommen. Es hängt unter anderem von der Lebensqualität und den ökonomischen Bedingungen in der Stadt ab, ob Hamburg auch in Zukunft weiterhin genügend Arbeitskräfte anziehen kann. Dies ist von erheblicher Bedeutung für die Attraktivität der Stadt gegenüber Unternehmen und damit letztlich für die Nachfrage nach Gewerbeflächen.

Gegenwärtig stellt sich die demografische Situation in Hamburg im Hinblick auf die Entwicklung der erwerbsfähigen Bevölkerung im Vergleich zu anderen Regionen in Deutschland deutlich günstiger dar. Prognosen zufolge wird die Abnahme der erwerbsfähigen Bevölkerung im Bundesländer-Vergleich bis zum Jahr 2030 mit -3,4 % in Hamburg am geringsten ausfallen.¹ Obwohl sich bereits in einigen Berufen Anzeichen für einen Fachkräftemangel zeigen², ist nicht davon auszugehen, dass die demografische Entwicklung in Hamburg bis zum Jahr 2025 ein Hemmnis für ökonomisches Wachstum darstellt.

Gleichwohl hat die räumliche demografische Entwicklung Auswirkungen auf die Siedlungsstruktur und deshalb auf das Gewerbeflächenangebot. In Deutschland gab es lange Zeit die Tendenz zur Suburbanisierung, in deren Verlauf die großen Städte Arbeitsplätze und Bevölkerung ans Umland verloren haben.³ Dieser Trend hat sich Ende der 1990er Jahre umgekehrt. In vielen deutschen Großstädten zeichnet sich seit Jahren eine positive Bevölkerungsentwicklung ab, während Suburbanisierungstendenzen rückläufig sind.⁴ Eine Reihe von deutschen Städten hatte in der jüngeren Vergangenheit Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts, der Arbeitsplätze und der Bevölkerung zu verzeichnen, die deutlich oberhalb des deutschen Durchschnitts liegen. Empirische Studien zeigen, dass besonders in Großstädten mit mehr als 500.000 Einwohnern der Beschäftigungszuwachs in den 1990er Jahren höher ausfiel als im Bundesdurchschnitt.⁵ Hamburg gehört zu diesen wachsenden Städten, wenngleich die Bevölkerungsentwicklung in anderen Städten deutlich dynamischer ist.⁶ Beispiele hierfür sind Frankfurt und München. Generell verschärft das Wachstum der Bevölkerung die Nutzungskonkurrenz von Flächen, insbesondere zwischen Wohnen und Arbeiten. Dies könnte sich, wenn der Trend zu wachsenden Städten anhält, zukünftig in den deutschen Großstädten verschärfen und auch Hamburg betreffen.

¹ Vgl. Statistisches Bundesamt (2010); Variante 1-W1, untere Grenze der „mittleren“ Bevölkerung.

² Vgl. Bundesagentur für Arbeit (2011).

³ Vgl. Bade/Niebuhr (1999).

⁴ Vgl. BBSR (2012).

⁵ Vgl. Geppert/Gornig (2010).

⁶ Vgl. Döll/Stiller (2010).

Im Allgemeinen wird die positive Entwicklung zahlreicher deutscher Großstädte auf die überdurchschnittliche Entwicklung der wissensintensiven Wirtschaftszweige, insbesondere der Dienstleistungsbranchen, zurückgeführt.⁷ Dennoch warfen die beobachtbaren Re-Urbanisierungstendenzen in der jüngeren Vergangenheit auch die Frage über die Re-Industrialisierung von Städten auf. Gerade in deutschen Städten hat der Anteil der Industrie an der Beschäftigung im Zuge der Expansion der Dienstleistungswirtschaft in der Vergangenheit deutlich abgenommen. Diese Entwicklung wurde durch die Intensivierung der räumlichen Arbeitsteilung zwischen Städten und ihrem Umland forciert. Mit rund 109.000⁸ Arbeitsplätzen im produzierenden Gewerbe (ohne Baugewerbe) wird die Hansestadt – trotz des Beschäftigungsrückgangs in diesem Sektor – auch zukünftig das industrielle Zentrum der Metropolregion Hamburg bleiben. Dabei haben kleine und mittelständische Unternehmen einen hohen Anteil an den industriellen Arbeitsplätzen. Deutschlandweit konnte in den letzten Jahren beobachtet werden, dass es im Zuge des allgemeinen Arbeitsplatzabbaus im verarbeitenden Gewerbe eine zunehmende räumliche Konzentration der industriellen Wirtschaftszweige auf immer weniger Standorte gab. Dies wird in den Modellansätzen der neuen ökonomischen Geografie, welche die räumliche Verteilung von Industrieunternehmen erklärt, in erster Linie auf die abnehmende Bedeutung von Transportkosten für die Standortentscheidungen von Firmen sowie die Verbesserung und Verbreitung von Informations- und Kommunikationstechnologien zurückgeführt.

Die Entwicklung der Sektorstruktur in Hamburg wird zukünftig insbesondere durch den Wandel zur Wissenswirtschaft beeinflusst werden. Im Zuge dieser Entwicklung expandieren forschungsintensive Industrien und wissensintensive Dienstleistungen. Wissen nimmt deshalb eine immer höhere Bedeutung im Wirtschaftsgeschehen ein und äußert sich in der Sektorstruktur dadurch, dass sogenannte wissensintensive Sektoren einen zunehmenden Anteil an der Beschäftigung ausmachen. Für die Entwicklung der Struktur des zukünftigen Arbeitskräftebedarfs in Hamburg, zu dessen Deckung auch weiterhin Zuwanderer beitragen werden, ist der Fortgang des wissensbasierten Strukturwandels relevant.

Es lässt sich beobachten, dass das Qualifikationsniveau der Beschäftigten in Hamburg im Zeitablauf kontinuierlich ansteigt. Während in Hamburg im Jahr 2000 der Anteil der hoch qualifizierten Beschäftigten an allen Beschäftigten noch bei 10,5 % lag, betrug er im Jahr 2010 bereits 13,7 %. Dies entspricht 112.315 hoch qualifizierten Beschäftigten im Jahr 2010 gegenüber 80.255 Beschäftigter dieses Qualifikationsniveaus im Jahr 2000.⁹

Geppert/Gornig (2010) stellen hinsichtlich der zunehmenden Bedeutung der Beschäftigung von hoch qualifizierten Personen fest, dass neue Arbeitsplätze in Städten insbesondere in wissensintensiven Wirtschaftszweigen entstehen. Dieser Trend ist ein wichtiger Indikator für den sogenannten wissensbasierten Strukturwandel in Städten, welcher sich voraussichtlich weiter fortsetzen wird. Für den zukünftigen Arbeitskräftebedarf der Hanse-

⁷ Vgl. Geppert/Gornig (2010).

⁸ Vgl. Statistische Ämter der Länder (2011).

⁹ Vgl. Statistisches Bundesamt (2013).

stadt impliziert dies, dass insbesondere die Nachfrage nach qualifizierten Arbeitskräften steigen wird. Trotz des wissensbasierten Strukturwandels werden aber auch weiterhin Unternehmen, die die Versorgungsinfrastruktur in Städten sichern, dort angesiedelt sein. Dies sind beispielsweise im produzierenden Gewerbe die Energieversorgung und die Baubranche.

Auch die zunehmende Internationalisierung der Wirtschaft durch intensivere interregionale wirtschaftliche Verflechtungen und einen sich verschärfenden globalen Standortwettbewerb beeinflusst die regionale Entwicklung, die Sektorstruktur und die Standortwahl von Unternehmen. Die Zunahme internationaler Handelsbeziehungen ist für Hamburg als Hafenstadt von zentraler Bedeutung (vgl. auch nachfolgende Kapitel) und trägt zur dynamischen Entwicklung des Logistiksektors bei. Unter anderem haben sich mit der Öffnung der osteuropäischen Märkte und den wachsenden Volkswirtschaften in Asien die Transport- und Logistikleistungen deutlich erhöht. Von diesem Effekt profitiert nicht zuletzt auch der Hamburger Hafen. Zum Teil erfolgt der Überseeverkehr der mittel- und osteuropäischen Länder mit den neuen Wachstumsmärkten in Asien über diesen.

Internationalität ist aber auch außerhalb von Handelsbeziehungen ein Einflussfaktor auf die sozioökonomische Entwicklung Hamburgs. Im Allgemeinen erlangt die Internationalität als Standortfaktor für Städte eine immer größere Bedeutung. Internationale Städte sind attraktiv für international agierende Unternehmen und somit auch für internationale Migration. Die deutschen Metropolregionen, auch die Metropolregion Hamburg, verfügen über ausgeprägte Internationalitätsfunktionen. In ihnen findet sich eine hohe Konzentration von Funktionen in überregionalen, europäischen und globalen Netzwerken. Sie bedienen Metropolen-Funktionen in den Bereichen Politik, Wirtschaft, Wissenschaft, Verkehr und Kultur.¹⁰ Insgesamt sticht Hamburg im Bereich der Infrastruktur durch die Präsenz des Hafens hervor, während es bezüglich zahlreicher weiterer Internationalitätsfunktionen Verbesserungspotenziale, beispielsweise im Bereich Wissenschaft, im Vergleich zu anderen Metropolregionen gibt.

2.2 | Beschäftigungsstruktur und Spezialisierung¹¹

Die Beschäftigungsstruktur Hamburgs und die hiermit im Zusammenhang stehende Bruttowertschöpfung sind ausschlaggebend für den Gewerbeflächenbedarf und seine zukünftige Entwicklung. In der Freien und Hansestadt Hamburg gab es am 30.06.2011 835.148 sozialversicherungspflichtig Beschäftigte. Während im Jahr 2011 82,8 % der Beschäftigten in

¹⁰ Vgl. BBSR (2010).

¹¹ Die folgenden Berechnungen und Abbildungen beruhen auf den Zahlen der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten auf Kreis- und Wirtschaftszweigebene (3-Steller). Auf dieser Betrachtungsebene können Beobachtungen mit geringen Fallzahlen auftreten. In solchen Fällen wird seitens der Bundesagentur für Arbeit die entsprechende Beobachtung aus Datenschutzgründen nicht ausgewiesen. Konkret wird die Zahl der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten nicht ausgewiesen, wenn diese Zahl in einem Wirtschaftszweig eines Kreises kleiner als 3 beziehungsweise die zugrundeliegende Zahl der Betriebe kleiner als 3 ist. Ebenso wird diese Zahl nicht ausgewiesen, wenn ein einzelner Betrieb in einem Wirtschaftszweig eines Kreises einen so großen Beschäftigungsteil aufweist, dass die ausgewiesene Zahl quasi eine Einzelauskunft über den Betrieb ausgeben würde (=Dominanzfall) (vgl. Bundesagentur für Arbeit, 2012a). Die dadurch nicht ausgewiesenen Zahlen können daher in den Berechnungen nicht berücksichtigt werden.

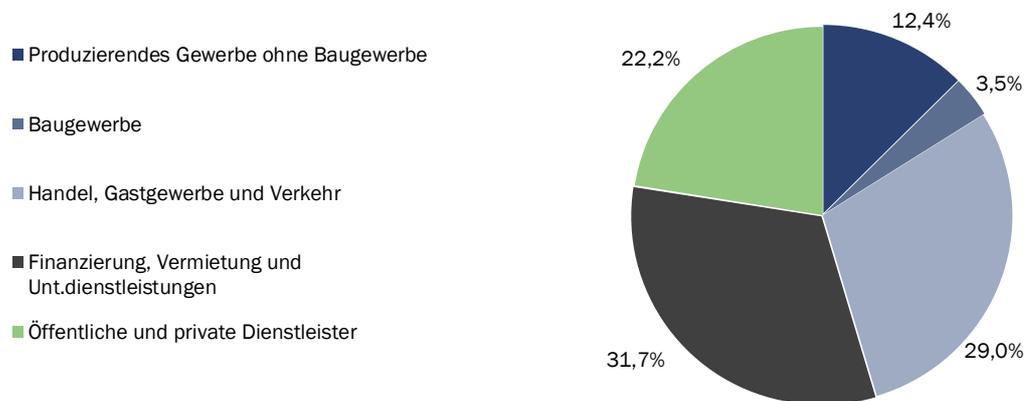
der Dienstleistungsbranche beschäftigt waren, vereinte das produzierende Gewerbe 15,8 % auf sich.

Abbildung 1 und Abbildung 2 zeigen, dass der Großteil der Beschäftigten Hamburgs in der Finanzierung, Vermietung und bei Unternehmensdienstleistern (31,7 %) sowie im Handel, Gastgewerbe und Verkehr (29 %) beschäftigt sind. In Deutschland vereint ersterer Sektor nur 20,1 % und letzterer 22,6 % auf sich. Hamburgs öffentliche und private Dienstleister beschäftigen mit 22,2 % aller Beschäftigten mehr Arbeitnehmer als das gesamte produzierende Gewerbe (15,8 %).

Während deutschlandweit die öffentlichen und privaten Dienstleister in etwa den gleichen Prozentsatz ausmachen, ist der Anteil des produzierenden Gewerbes im deutschlandweiten Durchschnitt etwa doppelt so hoch wie in Hamburg.

Abbildung 1

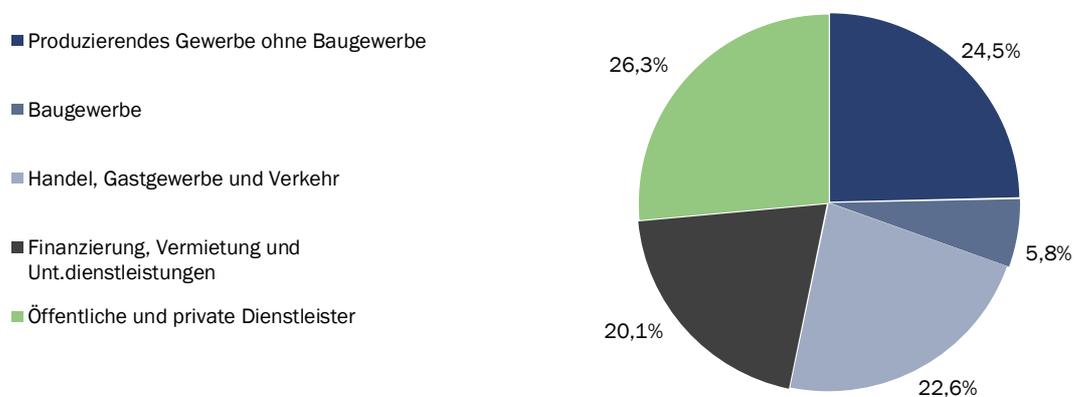
Anteil Beschäftigte nach Wirtschaftssektoren an den sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten in Hamburg, 2011



Quellen: Bundesagentur für Arbeit (2012); HWWI.

Abbildung 2

Anteil Beschäftigte nach Wirtschaftssektoren an den sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten in Deutschland, 2011



Quellen: Bundesagentur für Arbeit (2012); HWWI.

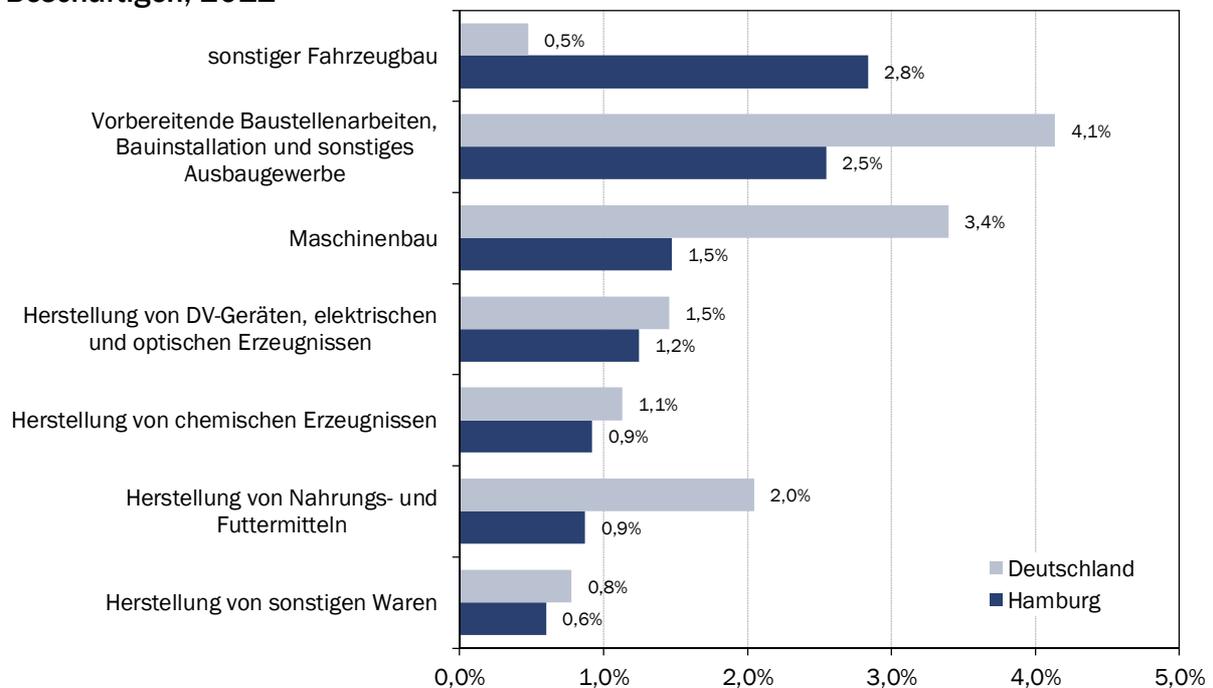
Hamburg weist eine diversifizierte Wirtschaftsstruktur auf. Dabei gibt es zahlreiche Spezialisierungen in wissensintensiven Industrien sowie Dienstleistungen. Insgesamt sind

diesen Branchen in Hamburg 35,5 % der sozialversicherungspflichtigen Arbeitsplätze zuzurechnen. Solche Branchen sind durch einen relativ hohen Akademikeranteil und hohe Forschungsintensität gekennzeichnet.

Die Nachfrage nach Gewerbeflächen wird erheblich von Logistikunternehmen geprägt (vgl. Kapitel 4). Ebenso weist der Großhandel einen hohen Bedarf an gewerblichen Flächen auf. Des Weiteren treten Unternehmen des produzierenden Gewerbes als Nachfrager auf. Darunter fallen vor allem das Handwerk und der industrielle Mittelstand. Abbildung 3 stellt die Beschäftigungsanteile ausgewählter Industriezweige in Hamburg und Deutschland gegenüber. Hierbei sticht die Bedeutung Hamburgs als Standort für den Fahrzeugbau hervor, der von der Luftfahrtindustrie geprägt ist. Hingegen liegt Hamburg bei zahlreichen anderen industriellen Branchen unterhalb des deutschen Durchschnittswertes.

Abbildung 3

Anteil einzelner Industriezweige an den sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten, 2011



Quellen: Bundesagentur für Arbeit (2012); HWWI.

Die sektorale Struktur der Hansestadt hat Einfluss auf ihre zukünftige Anziehungskraft auf Unternehmen, weil beispielsweise mit der Spezialisierung auf spezifische Industrien günstige Standortfaktoren für diese einhergehen. Dies betrifft beispielsweise branchenspezifische Zuliefernetzwerke und ein branchenspezifisches Fachkräfteangebot. Für die Darstellung der Spezialisierungsmuster werden die Lokationsquotienten für ausgewählte Industrien und Dienstleistungen untersucht. Dabei wird eine Unterscheidung zwischen wissens- und nichtwissensintensiven Branchen vorgenommen.

Der Lokationsquotient gibt die Relation zwischen dem regionalen (in Hamburg) und nationalen Beschäftigtenanteil eines Wirtschaftszweiges an. Übersteigt der Wert 1, so folgt daraus, dass eine am nationalen Beschäftigungsanteil gemessene überdurchschnittliche Konzentration der Beschäftigung im betrachteten Sektor in Hamburg vorliegt. Je größer der

Wert ist, desto stärker ist die Region in diesem spezifischen Wirtschaftssektor spezialisiert. Ein Wert kleiner 1 ist umgekehrt zu interpretieren.

Insgesamt machen die wissensintensiven Industrien 62 % des produzierenden Gewerbes in der Hansestadt aus. Der Anteil der wissensintensiven Industrien am produzierenden Gewerbe ist mit einem Lokationsquotient von 1,49 überdurchschnittlich hoch. In Hamburg sind anteilmäßig mehr Beschäftigte in wissensintensiven Industrien tätig als in Deutschland insgesamt. Hamburg zeigt dabei ausgeprägte Spezialisierungen beim Fahrzeugbau sowie der Kokerei und Mineralölverarbeitung (vgl. Tabelle 2). Die Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten, elektronischen und optischen Erzeugnissen (10.386 Arbeitsplätze), der Maschinenbau (12.291 Arbeitsplätze) und die Herstellung von chemischen Erzeugnissen (7.678) sind weitere beschäftigungsstarke Branchen der Industrie in Hamburg. Bei diesen liegt der Beschäftigungsanteil Hamburgs jedoch unter dem bundesweiten Durchschnittswert. Branchenspezifische Standortvorteile gibt es aber auch in diesen Industrien aufgrund ihrer hohen Anzahl an Beschäftigungsverhältnissen.

Tabelle 2

Spezialisierungsmuster der Industrien in Hamburg, 2011

Produzierendes Gewerbe	Lokationsquotient	Anteil Hamburgs an der Beschäftigung in Deutschland (in %)	Absolute Anzahl der Beschäftigten	Emissionsintensität (CO ₂ Emissionen in (kg/BWS in €)	Wissensintensiv ¹
Sonstiger Fahrzeugbau	5,97	17,56	23.680	0,05	X
Kokerei und Mineralölverarbeitung	4,17	12,28	3.412	6,20	X
Beseitigung von Umweltverschmutzungen und sonstigen Entsorgungen	1,39	4,08	157	1,43	
Sammlung, Behandlung und Beseitigung von Abfällen, Rückgewinnung	1,05	3,09	4.792		
Reparatur und Installation von Maschinen und Ausrüstungen	0,87	2,57	3.633	0,01	
Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten, elektronischen und optischen Erzeugnissen	0,85	2,52	10.386	0,08	X
Herstellung von chemischen Erzeugnissen	0,82	2,40	7.678	1,27	X
Herstellung von sonstigen Waren	0,77	2,28	5.014		
Energieversorgung	0,71	2,10	4.931	6,46	X
Vorbereitende Baustellenarbeiten, Bauinstallation und sonstiges Ausbaugewerbe	0,62	1,81	21.261		
Druckgewerbe und Vervielfältigung	0,60	1,77	2.784	0,10	
Hochbau	0,58	1,72	4.604		
Tiefbau	0,54	1,59	3.105		
Metallerzeugung und -bearbeitung	0,49	1,43	4.479	0,11	
Maschinenbau	0,43	1,28	12.291	0,04	X
Herstellung von Nahrungs- und Futtermitteln	0,43	1,25	7.269	0,22	

¹ Die Klassifikation der Wirtschaftszweige als wissensintensiv folgt Gehrke et al. (2010). Wissensintensive Wirtschaftszweige zeichnen sich durch einen hohen Einsatz von Forschung und Entwicklung aus. Zur Abgrenzung wissensintensiver Wirtschaftszweige vgl. Frietsch/Legler (2007).

Quellen: Bundesagentur für Arbeit (2012a); HWWI.

Tabelle 3

Spezialisierungsmuster der Dienstleistungsbranchen in Hamburg, 2011

Dienstleistungsbranche	Lokations- quotient	Anteil Hamburgs an der Beschäftigung in Deutschland (in %)	Absolute Anzahl der Beschäftigten	Wissensintensiv
Finanzierung, Vermietung und Unternehmensdienstleister				
Werbung und Marktforschung	3,60	10,59	12.742	X
Versicherungen, Rückversicherungen und Pensionskassen (ohne Sozialversicherung)	3,10	9,13	17.572	X
Verlagswesen	2,33	6,86	9.711	X
Vermietung von beweglichen Sachen	2,08	6,11	4.149	
Sonstige freiberufliche, wissenschaftliche und technische Tätigkeiten a.n.g.	1,98	5,83	2.972	X
Reisebüros, Reiseveranstalter und Erbringung von sonstiger Reservierungstätigkeiten	1,83	5,38	3.883	
Wach- und Sicherheitsdienste sowie Detekteien	1,73	5,09	6.757	
Grundstücks- und Wohnwesen	1,72	5,06	10.740	
Verwaltung und Führung von Unternehmen und Betrieben; Unternehmensberatung	1,72	5,05	21.707	X
Rechts- und Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung	1,55	4,56	18.468	X
Mit Finanz- und Versicherungsdienstleistungen verbundene Tätigkeiten	1,49	4,39	6.691	X
Erbringung von wirtschaftlichen Dienstleistungen für Unter- nehmen und Privatpersonen a.n.g.	1,45	4,28	11.388	
Gebäudebetreuung; Garten und Landschaftsbau	1,38	4,06	24.389	
Architektur- und Ingenieurbüros	1,38	4,05	17.672	X
Erbringung von sonstigen Finanzdienstleistungen	1,29	3,79	24.847	X
Vermittlung und Überlassung von Arbeitskräften	1,21	3,55	30.346	
Handel, Gastgewerbe und Verkehr				
Schifffahrt	11,93	35,10	10.090	
Herstellung, Verleih und Vertrieb von Filmen und Fernseh- programmen; Kinos	3,09	9,10	3.957	X
Informationsdienstleistungen	2,99	8,79	4.562	X
Lagerei sowie Erbringung von sonstigen Dienstleistungen für den Verkehr	2,07	6,11	39.385	
Erbringung von Dienstleistungen der Informationstechno- logie	1,67	4,91	23.806	X
Großhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen)	1,45	4,27	56.893	
Luftfahrt	1,32	3,87	2.274	
Telekommunikation	1,31	3,86	2.851	X
Gastronomie	1,29	3,78	22.798	
Landverkehr und Transport in Rohrfernleitungen	1,13	3,34	17.059	
Einzelhandel (ohne Handel mit Kraftfahrzeugen)	1,05	3,08	66.594	
Post-, Kurier- und Expressdienste	1,03	3,02	6.359	
Öffentliche und private Dienstleister				
Kreative, künstlerische und unterhaltende Tätigkeiten	2,07	6,08	3.924	X
Bibliotheken, Archive, Museen, botanische und zoologische Gärten	1,47	4,34	1.496	X
Spiel-, Wetten- und Lotteriewesen	1,42	4,18	1.948	
Reparatur von Datenverarbeitungsgeräten und Gebrauchs- gütern	1,22	3,59	1.199	
Private Haushalte mit Hauspersonal	1,16	3,40	1.333	
Erbringung von Dienstleistungen des Sports, der Unter- haltung und der Erholung	1,13	3,33	3.074	

Quellen: Bundesagentur für Arbeit (2012a); HWWI.

Im Bereich der Dienstleistungsbranchen hat die Hansestadt ebenfalls zahlreiche Spezialisierungsvorteile (vgl. Tabelle 3). Hierzu zählen beispielsweise die Werbung und Marktforschung, Versicherungen und das Verlagswesen. Insgesamt sind Dienstleistungszweige für die Gewerbeflächennachfrage zwar relativ unbedeutend. Allerdings werden aber auch in der Zeitarbeit beschäftigte Personen in Industrieunternehmen offiziell dem Dienstleistungssektor zugerechnet. Deshalb ist eine exakte Identifizierung der Branchen, in denen diese Personen eingesetzt werden, auf Basis der Statistik nicht gegeben. Da bei den Arbeitgebern aber regelmäßig Daten über die ausgeübten Tätigkeiten ihrer Angestellten erhoben werden, lassen sich auf diesem Wege Informationen über den Einsatzbereich von Zeitarbeitern generieren. Hieraus lässt sich jedoch nicht zwingend eine gleich gelagerte Brancheneinteilung ableiten, da es beispielsweise auch in Industriebetrieben Arbeitskräfte gibt, die Dienstleistungstätigkeiten ausüben.

Untersuchungen des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) zeigen, dass Zeitarbeitskräfte im Jahr 2008 in Hamburg etwa zu gleichen Teilen Fertigungs- und Dienstleistungsberufe ausübten (45,5 % und 49,1 %). Im Vergleich mit der Beschäftigungsstruktur in Hamburg ist der Dienstleistungssektor für Zeitarbeiter damit weniger dominant (Tätigkeitsstruktur aller Beschäftigten in Hamburg: ca. 15 % Fertigung und 75 % Dienstleistungen). Im Bundesvergleich ist der Anteil der Zeitarbeiter bei den Dienstleistungen jedoch trotzdem deutlich höher (Zeitarbeiter gesamt Deutschland: 64,8 % Fertigung und 31,6 % Dienstleistung). Die Unterschiede zu Gesamtdeutschland lassen sich mit der Dominanz des Dienstleistungssektors an der Hamburger Wirtschaftsstruktur erklären. Gemessen an der Gesamtgröße der Berufsbereiche besteht im Fertigungsbereich mit 10,3 % eine deutlich höhere Zeitarbeiterquote als im Dienstleistungsbereich (2,3 %). Im Zuge des sektoralen Strukturwandels ist davon auszugehen, dass sich der Schwerpunkt der Zeitarbeit weiter von der Fertigung in die Dienstleistung verschiebt. Eine weitere Untergliederung der ausgeübten Tätigkeiten liefert nur wenig zusätzliche Informationen zum Einsatzort von Zeitarbeitern in Hamburg. Zahlen für 2010 und 2011 zeigen, dass Zeitarbeiter am häufigsten Tätigkeiten mit unscharfen Bezeichnungen ausüben.¹²

¹² Rund 20 % der Zeitarbeiter in Hamburg sind Hilfsarbeiter ohne nähere Tätigkeitsangabe. Weitere etwa 20 % sind in übrigen Dienstleistungsberufen tätig (alles 30.06.2011). Etwa 15 % Arbeiten in Verwaltungs-, Büro- und Organisationsberufen. Je etwa 10 % arbeiten als Schlosser, Mechaniker etc., sonstigen Fertigungsberufen und als Ingenieur, Techniker, Chemiker. Diese sechs Bereiche decken somit insgesamt fast 80 % aller von Zeitarbeitern ausgeführten Tätigkeiten ab (vgl. Hamburger Senat 2012).

Tabelle 4

Berufsbereiche der Zeitarbeitskräfte in Hamburg und Deutschland, 1999 und 2008

	Deutschland				Hamburg			
	Bestand		Anteil in %	LAQ* in %	Bestand		Anteil in %	LAQ in %
	1999	2008	2008	2008	1999	2008	2008	2008
Pflanzenbauer, Tierzucht, Fischerei	642	1.445	0,2	0,4	14	23	0,1	0,4
Bergbau, Mineralgewinner	70	322	0,0	1,0	n.a.	n.a.	0,0	1,0
Fertigungsberufe	161.801	453.883	64,8	6,1	6.510	12.564	45,5	10,3
Technische Berufe	7.944	17.855	2,5	0,9	328	1.347	4,9	2,4
Dienstleistungsberufe	77.173	221.523	31,6	1,3	5.752	13.540	49,1	2,3
Sonstige Arbeitskräfte	1.088	5.242	0,7	1,5	23	116	0,4	1,0
Gesamt	248.720	700.281	100,0	2,6	12.632	27.592	100,0	3,5

Zahlen jeweils zum 30.06. eines Jahres. Keine Angaben (n. a.) bei Zellangaben zwischen 0 und 3. Datenherkunft: Beschäftigungsstatistik der BA.
*Leiharbeitskräfte

Quellen: Buch/Niebuhr (2008); Buch (2009); HWWI.

Im Hinblick auf die Spezialisierung Hamburgs und der politischen Weichenstellung für die weitere Entwicklung von Branchen verfolgt die Hansestadt eine clusterpolitische Strategie, die Teil der Hamburger Innovationsstrategie ist. Dabei sind in die Cluster unter anderem Dienstleistungs- und Industrieunternehmen eingebunden, was deren intensive Verflechtung im Produktionsprozess unterstreicht. Die entsprechenden Cluster sind das Luftfahrtcluster der Metropolregion Hamburg, die Logistikinitiative Hamburg, Medien und IT, Life Science, Maritime Wirtschaft, Erneuerbare Energien, Gesundheitswirtschaft und die Kreativwirtschaft.

Mit Ausnahme der Clusterinitiativen Life Science und Gesundheitswirtschaft sind im Rahmen des Projektes Fachgespräche mit Mitgliedern der Clusterinitiativen geführt worden. Die befragten Experten haben die Entwicklungen der jeweiligen Branchen als insgesamt positiv dargestellt (vgl. dazu Protokolle der Fachgespräche). Hinsichtlich der Bedeutung der Verfügbarkeit von Gewerbeflächen ergeben sich dabei unterschiedliche Einschätzungen. Während seitens der Luftfahrtindustrie und der Logistikbranche die zukünftige Expansion des Gewerbeflächenangebotes als zentraler Faktor für die weitere positive Entwicklung der Branchen bewertet wird, ist dieser Standortfaktor in anderen Clustern weniger bedeutend. In der Kreativwirtschaft sowie im Bereich Medien und IT wird die Verfügbarkeit von Gewerbeflächen als untergeordnet betrachtet. Im Bereich Erneuerbare Energie sind diese für den Standort Hamburg nicht bedeutsam.

Die Industrien mit hohem Gewerbeflächenbedarf, wie der Flugzeugbau, und die Logistikwirtschaft sind beschäftigungsstarke Arbeitgeber in der Hansestadt und ihrem Umland. Im Jahr 2010 waren in Hamburg rund 130.000 Personen direkt und indirekt haf-

abhängig beschäftigt.¹³ Die Logistikwirtschaft im Zusammenhang mit der maritimen Wirtschaft ist ein Schwerpunkt der Branche in der Hansestadt. Im Verarbeitenden Gewerbe hat beispielsweise die Entwicklung der Luftfahrtindustrie Auswirkungen auf den Gewerbeflächenbedarf in Hamburg. Allein im Luft- und Raumfahrzeugbau, welcher nur einen Bereich der Luftfahrtindustrie darstellt, waren im Jahr 2011 etwa 22.000 Menschen in der Hansestadt beschäftigt.¹⁴ Ein weiterer Beschäftigungsschwerpunkt ist die Wartung von Flugzeugen.

Sowohl das Luftfahrtcluster als auch die Spezialisierung in der Logistikwirtschaft betreffen die gesamte Metropolregion. Fast 40.000 Arbeitsplätze in etwa 300 Unternehmen in der Metropolregion Hamburg stehen im Zusammenhang mit der Luftfahrtindustrie.¹⁵ Rund 155.000 Personen (2011) sind in der Metropolregion Hamburg hafenabhängig beschäftigt. Insgesamt gibt es rund 13.000 Logistikunternehmen in der Metropolregion Hamburg, in denen im Jahr 2011 etwa 395.000 Menschen tätig waren.¹⁶

Die Spezialisierungsvorteile in den genannten Branchen sowie die hiermit einhergehenden Standortgegebenheiten stellen einen Teil der ökonomischen Rahmenbedingungen für die zukünftige Entwicklung Hamburgs dar. Gleichzeitig ist die industrielle Struktur Hamburgs ein Einflussfaktor auf den quantitativen und qualitativen Gewerbeflächenbedarf in der Zukunft. Dabei ist die Frage, ob Spezialisierung das regionale Wachstum forciert oder eine diversifizierte Wirtschaftsstruktur hierfür förderlicher ist, auf Basis empirischer Analysen nicht eindeutig zu beantworten. Es ergeben sich daraus unterschiedliche Einschätzungen für einzelne Branchen.

Möller/Tassinopoulos (2000) zeigen in einer Analyse der regionalen Beschäftigungsentwicklung in Westdeutschland, dass Diversifizierung vorteilhaft ist gegenüber starker Spezialisierung von Clustern, weil diese krisenanfälliger sind und weniger Potenzial für Wissensaustausch bieten. So gab es nur für wenige Regionen in Deutschland im Zeitraum von 1999 bis 2007 einen positiven Zusammenhang zwischen Spezialisierung und Beschäftigungsentwicklung. Eine wichtige Ausnahme stellt dabei deutschlandweit die Herstellung von Kraftwagen und Kraftfahrzeugteilen dar.¹⁷

Die Arbeit von Kowalewski (2012) impliziert ebenfalls, dass Sektoren im Zeitraum zwischen 1998 und 2007 in Deutschland keine Spezialisierungsvorteile realisieren konnten.

Das Bestehen regionaler Wertschöpfungsketten, also die räumliche Nähe zu vor- und nachgelagerten Branchen, verhalf vielen Sektoren allerdings zu überdurchschnittlichem Beschäftigungswachstum. Dies galt unter anderem für Kokerei und Mineralölverarbeitung – ein Industriezweig, der in der Metropolregion Hamburg als bedeutender Lieferant von Zwischenprodukten auftritt – sowie für das Ernährungs- und Papiergewerbe. Neben einer starken brancheninternen Verflechtung profitierten letztere Wirtschaftszweige von der

¹³ Vgl. Planco (2011).

¹⁴ Vgl. Bundesagentur für Arbeit (2012).

¹⁵ Vgl. Hamburg Aviation (2012).

¹⁶ Vgl. Logistikinitiative Hamburg (2012).

¹⁷ Vgl. Kowalewski/Niebuhr (2008).

räumlichen Nähe beispielsweise zur Chemischen Industrie und zu unternehmensnahen und Transportdienstleistungen. Für das Ernährungsgewerbe spielt zudem die Verfügbarkeit landwirtschaftlicher Produkte eine bedeutende Rolle – Strukturen, die in der Metropolregion Hamburg vorzufinden sind.¹⁸ Der Theorie von Porter (2000) folgend, profitieren Unternehmen in einem regionalen Cluster vor allem von der Verfügbarkeit spezialisierter Zwischenprodukte sowie einem spezialisierten Arbeitskräfteangebot.

Die Analyse zeigt allerdings auch, dass diese Clusterstrukturen nicht für alle Wirtschaftszweige mit höherem Beschäftigungswachstum verbunden sind. Für einige Industriezweige, wie die Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren oder Medizin-, Mess- und Steuertechnik, bleiben andere Faktoren, wie die Infrastruktur- und Humankapitalausstattung einer Region und die allgemeine Branchenentwicklung, von vorrangiger Bedeutung. Diese belegen auch die Befragungsergebnisse der Unternehmen der Handelskammer und der Handwerkskammer in Hamburg.

Mögliche Produktivitätszuwächse durch Clusterbildung, verbunden mit einem Rückgang der Beschäftigtenzahlen, lassen sich dagegen für die chemische Industrie, die Herstellung von Metallerzeugnissen und den Maschinenbau vermuten.¹⁹ Beide Sektoren haben in Hamburg unter den Industriebetrieben eine relativ starke Position. Weist eine Branche einen hohen Verflechtungsgrad mit anderen Branchen auf, so kann sie ein starker Impulsgeber (sowohl positiv als auch negativ) für die regionale Wirtschaft sein.

Abbildung 4 stellt den längerfristigen Entwicklungstrend der Bruttowertschöpfung für ausgewählte beschäftigungsstarke, wissensintensive Industriezweige und Verkehr in der Hansestadt dar. Die Betrachtung der historischen Entwicklung bezieht sich auf den Zeitraum von 1991 bis 2007. Aufgrund der Umstellung der Wirtschaftszweigsystematik in 2008 steht keine längere Zeitreihe für die Wirtschaftszweige zur Verfügung.

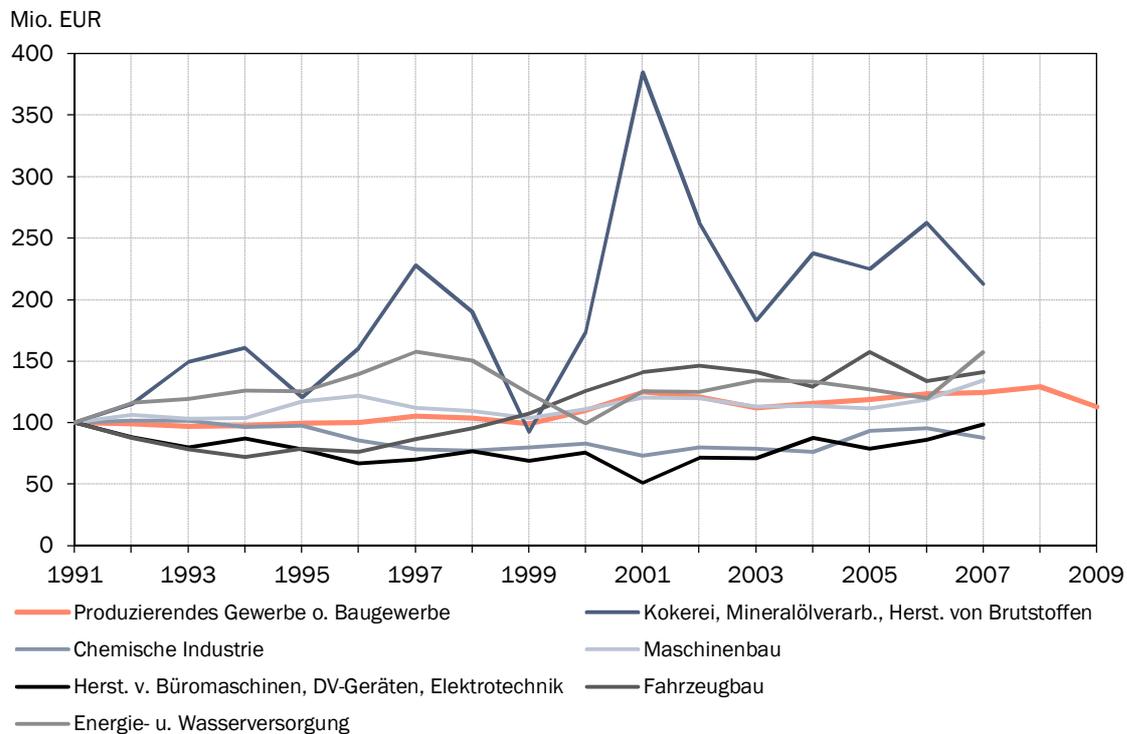
Unter den wissensintensiven Wirtschaftszweigen hatte der Wirtschaftszweig Kokerei, Mineralölverarbeitung, Herstellung von Brutstoffen die höchsten Zuwächse zu verzeichnen. Auch die Bereiche Fahrzeugbau, Maschinenbau und Energie- und Wasserversorgung entwickelten sich positiv und verzeichneten bis 2007 einen höheren Wertschöpfungszuwachs als das produzierende Gewerbe insgesamt. Schwächer war die Entwicklung bei der Chemischen Industrie sowie bei der Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und Elektrotechnik. Hier ging die Bruttowertschöpfung seit 1991 tendenziell zurück.

¹⁸ Vgl. Kowalewski et al. (2012).

¹⁹ Vgl. Kowalewski (2013).

Abbildung 4

Entwicklung der Bruttowertschöpfung ausgewählter wissensintensiver Industrien in Hamburg



Quellen: Statistische Ämter der Länder (2012); HWWI.

Im Zusammenhang mit der Wertschöpfungsentwicklung der Industrie steht das Outsourcing von Tätigkeiten. Im Zuge eines zunehmenden Wettbewerbs, vor allem auch auf globaler Ebene, erhöht sich der Anreiz für Unternehmen, Teile ihrer Produktionsprozesse auszulagern beziehungsweise Leistungen von externen Anbietern zu beziehen. Neben Vorleistungsgütern in der Produktion werden dabei in vielen Branchen zunehmend Dienstleistungen von anderen Unternehmen bezogen. Wichtige Bereiche sind hierbei etwa die Datenverarbeitung, Wirtschaftsberatung, ingenieurtechnische Leistungen, Transport, Logistik, Wartung, Design, Werbung, Gebäudereinigung und Entsorgung.²⁰ Die grundlegenden Motivationsgründe für eine Auslagerung sind Kosteneinsparung, Qualitätsgewinn und die Erschließung neuer Märkte.²¹

Der Verbund von Industrie und Dienstleistungen wird immer enger und die Industrie arbeitet zunehmend mit unternehmensnahen Dienstleistern zusammen.²² Deshalb spielt die Industrie als Impulsgeber für die Bruttowertschöpfungsentwicklung der Dienstleistungswirtschaft in Hamburg eine wichtige Rolle. Dies ist bei der Bewertung des abnehmenden Anteils der Industrie an der Bruttowertschöpfung im Zuge des allgemeinen wirtschaftsstrukturellen Wandels zu berücksichtigen. Dies gilt auch für Hamburg, wo der Anteil der Dienstleistungswirtschaft an der Bruttowertschöpfung bereits deutlich höher ist

²⁰Vgl. Lammers (1999).

²¹Vgl. Zwania (2008).

²²Vgl. Hamm (2012).

als in anderen Städten Deutschlands. Die Intensität der Verflechtungen zwischen der Industrie und anderen Wirtschaftszweigen kann durch Input-Output-Analysen erfasst werden.

Beispielsweise gibt es im Zusammenhang mit der Luftfahrtindustrie in Norddeutschland, die in Hamburg konzentriert ist, über den Bezug von Vorleistungen Wertschöpfungs- und Arbeitsplatzeffekte in anderen Industrien. Beispiele hierfür sind der Kauf von Flugzeugteilen oder Outsourcing von Dienstleistungen. Zusätzlich wirken sich die Ausgaben der im Luftfahrzeugbau Beschäftigten positiv auf die Anzahl der Beschäftigten in anderen Branchen aus, etwa aufgrund des Kaufs von Konsumgütern. Nach Berechnungen des HWWI generiert ein Arbeitsplatz im Luft- und Raumfahrzeugbau auf diese Weise 0,6 Arbeitsplätze in anderen Wirtschaftszweigen in Norddeutschland, die beispielsweise für die Branche als Zulieferer fungieren. Aufgrund der überregionalen Nachfrage der Unternehmen der Luftfahrtindustrie und der dort Beschäftigten entstehen zusätzlich 1,1 weitere Arbeitsplätze in anderen deutschen Bundesländern.

Brautzsch et al. (2011) zeigen, dass die Industrieunternehmen Nettoverbraucher von Dienstleistungen sind. Dabei hat der Saldo zwischen Lieferungen von Dienstleistungen an die Industrie und der Lieferung der Industrie an Dienstleistungssektoren im Zeitablauf kontinuierlich zugenommen. Diese Entwicklung verdeutlicht die wachsende Bedeutung der Dienstleistungslieferanten für die Industrieproduktion. So haben Dienstleistungssektoren deutschlandweit beispielsweise im Jahr 2007 im Wert von 302.452 Mio. Euro an die Industrie geliefert. Im Gegenzug hat die Industrie Lieferungen im Umfang von 91.697 Mio. Euro an Dienstleistungssektoren getätigt.²³ Die wachsende Wertschöpfung der Industrie wird aufgrund der intersektorellen Verflechtungen auch zukünftig Entwicklungsimpulse für die Dienstleistungswirtschaft auslösen und sich dort positiv auf Beschäftigung und Wertschöpfung auswirken.

Für Hamburg ergeben sich aus diesem Prozess sowohl Chancen als auch Risiken.²⁴ So hat Hamburg einen vergleichsweise hohen Anteil an den oben genannten Branchen und besitzt somit das Potenzial, von der durch Outsourcing steigenden nationalen und internationalen Nachfrage nach Dienstleistungen zu profitieren.²⁵ Auf der anderen Seite stellen die Lohnkosten, besonders bei einfachen Tätigkeiten, häufig den größten Anreiz einer Tätigkeitsauslagerung dar. Hier kann das Lohnniveau in Hamburg nicht mit Niedriglohnländern konkurrieren. Jedoch resultiert aus der Auslagerung von weniger qualifizierten Tätigkeiten häufig ein erhöhter Koordinationsaufwand am Hauptsitz, was den Kostenvorteil verringert beziehungsweise zu mehr Aufgaben mit höherem Qualifikationsanspruch führt.²⁶

²³ Vgl. Brautzsch et al. (2011).

²⁴ Eine genaue Quantifizierung von Outsourcing ist aufgrund fehlender Daten nicht möglich. Produktions- und Tätigkeitsauslagerungen von Unternehmen werden nicht statistisch erfasst. Darum müssen Informationen entweder direkt aus Unternehmensbefragungen gewonnen werden oder man nutzt „Outsourcing-Indikatoren“ wie den Anteil (importierter) Vorleistungen.

²⁵ Vgl. Lammers (1999).

²⁶ Vgl. Zwania (2008).

2.3 | Räumlich-funktionale Arbeitsteilung in der Metropolregion Hamburg

Neben der allgemeinen industriellen Entwicklung beeinflusst die räumlich-funktionale Arbeitsteilung in der Metropolregion Hamburg die zukünftigen Anforderungen an die Gewerbeflächenpolitik. Es gibt eine intensive Arbeitsteilung zwischen der Hansestadt Hamburg und ihren Umlandkreisen in der Metropolregion. Hamburg übernimmt in der Metropolregion besondere Entscheidungs- und Kontrollfunktionen, Innovations- und Wettbewerbsfunktionen sowie Gateway-Funktionen (vgl. Tabelle 5). Diese werden auch von den Unternehmen und den Bewohnern in den Umlandkreisen genutzt, wodurch es zu einer engen wirtschaftlichen Verknüpfung zwischen Metropole und Umland kommt.

Tabelle 5

Metropolregion – Funktionen und abgeleitete Merkmale

Entscheidungs- und Kontrollfunktion	
Privatwirtschaft	Unternehmenszentralen großer nationaler und transnationaler Unternehmen, Finanzwesen: Banken, Börse usw., breites Spektrum hoch spezialisierter Dienstleister
Staat	Regierung
sonstige Organisationen	supranationale Organisationen (EU, UN), internationale NGOs
Innovations- und Wettbewerbsfunktion	
wirtschaftlich-technische Innovationen	Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen, Universitäten, wissensintensive Dienstleister
soziale und kulturelle Innovationen	kulturelle Einrichtungen (Theater, Museen, Großveranstaltungen usw.), Orte sozialer Kommunikation (Gaststätten, Sport usw.)
Gateway-Funktion	
Zugang zu Menschen	Fernverkehrsknoten, insbesondere Luftverkehr, ICE-Knoten und Autobahnknoten
Zugang zu Wissen	Medien (Fernsehen, Printmedien usw.), Kongresse, Bibliotheken, Internetserver
Zugang zu Märkten	Messen, Ausstellungen

Quellen: Blotevogel(2002); HWWI.

Die räumlich-funktionale Arbeitsteilung wird durch verschiedene Faktoren bei der Standortwahl von Unternehmenstypen und Branchen beeinflusst. Direkt in der Metropole profitieren Unternehmen von der Attraktivität für hoch qualifizierte Arbeitskräfte, der Nähe zu Wissen, Absatzmärkten und spezialisierten (unternehmensnahen) Dienstleistungen sowie der einfachen Möglichkeit zum informellen oder expliziten Wissensaustausch zwischen Unternehmen. Auf der anderen Seite weist die Metropole im Vergleich zum Umland Ballungsnachteile auf, wie hohe Immobilienpreise und Lohnkosten sowie geringe Flächenverfügbarkeit. Die Ausprägung der Vor- und Nachteile von Metropolen nimmt im Umland ab und führt zu einer funktional-räumlichen Arbeitsteilung zwischen Metropole und Umland. Bei Unternehmen beziehungsweise Unternehmensfunktionen im Bereich Verwaltung, Management und Dienstleistungstätigkeiten ist ein zentraler Standort mit Nähe zu Kunden

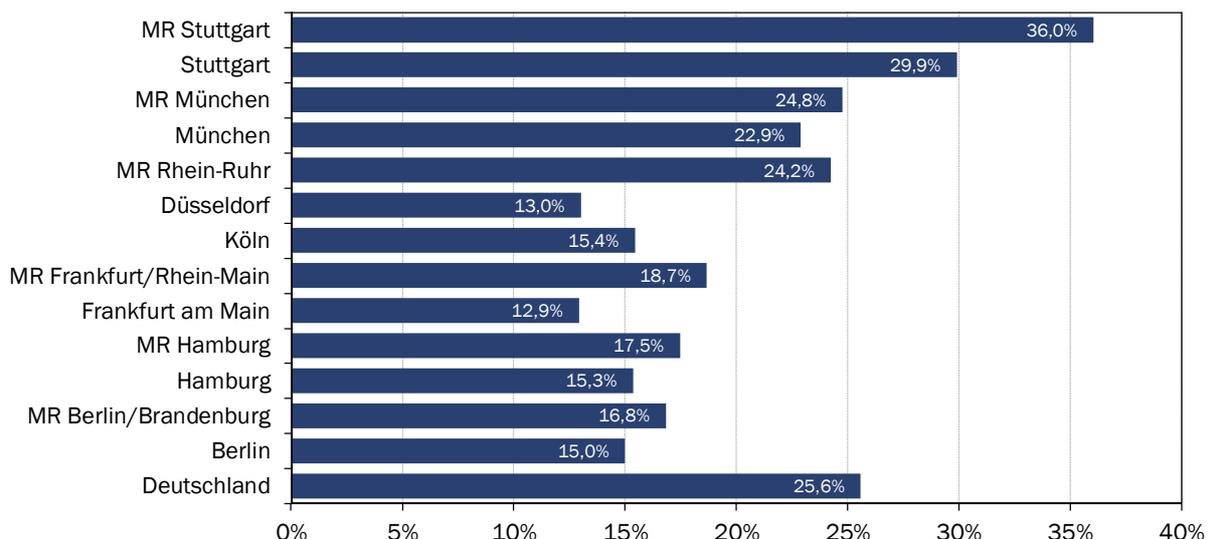
und Partnern, Verfügbarkeit von qualifizierten Arbeitskräften oder Wissensaustausch von hoher Bedeutung. Bei flächenintensiven Tätigkeiten, wie Fertigung und Lagerung, spielen die Nachteile im Ballungsgebiet dagegen eine größere Rolle, so dass sich Unternehmen in diesem Bereich eher in Richtung Umland orientieren.

Auch in der Metropolregion Hamburg sind die Standortbedingungen für Unternehmen sehr heterogen. Auf der einen Seite gibt es relativ dünn besiedelte, ländlich strukturierte Kreise wie Lüchow-Dannenberg und Uelzen (41,1 beziehungsweise 65,6 Einwohner pro km²), während andererseits die Stadt Hamburg eine Bevölkerungsdichte von 2.345 Einwohnern pro km² aufweist. Diese Heterogenität eröffnet Potenziale für Arbeitsteilung innerhalb der Metropolregion, die bereits genutzt werden. Beispielsweise durch die Ansiedlung von Industrien im Umland von urbanen Zentren. Für Hamburg, wie auch für andere Metropolregionen in Deutschland, ist der Industrieanteil in den Städten geringer als in den jeweiligen Regionen insgesamt (vgl. Abbildung 5). In allen Fachgesprächen haben die befragten Experten die Einschätzung vertreten, dass die funktionale Arbeitsteilung betreffend der Ansiedlung von Industrien und wissensintensiven Dienstleistungen in der Metropolregion Hamburg in den vergangenen Jahren zugenommen hat. Die Fachgespräche ergaben, dass insgesamt die Einschätzung vorherrscht, dass sich dieser Trend zukünftig verstärken wird.

Dies betrifft auch Unterschiede in der Industriestruktur in Hamburg und in der Metropolregion insgesamt. Der Anteil wissensintensiver Industriearbeitsplätze an der gesamten industriellen Beschäftigung liegt in der Stadt Hamburg bei 61,5 %, während dieser in der Metropolregion insgesamt nur 45,7 % beträgt.²⁷

Abbildung 5

Anteil des produzierenden Gewerbes an der regionalen Bruttowertschöpfung 2008



Quellen: Statistische Ämter der Länder (2011); HWWI.

²⁷ Vgl. Borchering et al. (2012). Die Berechnungen beziehen sich auf die 3-Steller-Ebene der Wirtschaftszweigliederung der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten.

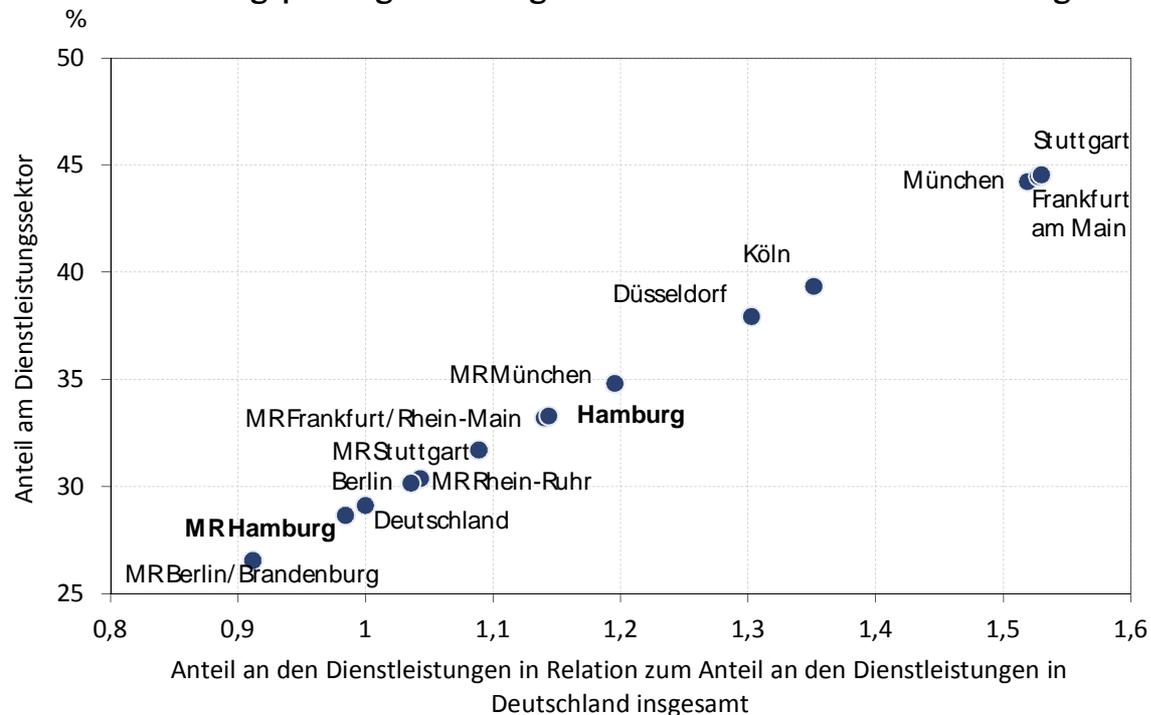
Abbildung 6 verdeutlicht, dass die Stadt Hamburg generell noch Entwicklungspotenziale für wissensintensive Dienstleistungen hat, die sie auch attraktiver als Standort für Industrieunternehmen machen würden. Sowohl die Stadt als auch die Metropolregion Hamburg liegt hinter den anderen großen deutschen Metropolregionen zurück (vgl. Abbildung 6). Während Stuttgart, Frankfurt am Main und München einen Anteil von wissensintensiven Dienstleistungen am Dienstleistungssektor von knapp 45 % haben, liegt er in Hamburg nur bei einem Drittel. Somit bestehen hier weitere Entwicklungspotenziale die auch weiterreichende positive Effekte auf den Industriebereich, sowohl in der Stadt als auch für die gesamte Metropolregion, entfalten können.

Bei dem Anteil der wissensintensiven Industrien an allen Beschäftigungsverhältnissen im industriellen Sektor ist Hamburg hingegen mit 61,5 % im Metropolregionen-Vergleich Deutschlands gut aufgestellt. Damit liegt Hamburg auf dem dritten Platz der sieben größten Metropolregionen-Städten hinter Stuttgart (76,7 %) und Düsseldorf (69,1 %), aber noch vor Frankfurt am Main, München, Köln und Berlin.

Bei der Bewertung der Größe des wissensintensiven Industriebereichs in den Metropolregionen ist aber auch die unterschiedliche Präsenz des verarbeitenden Gewerbes zu berücksichtigen. Insgesamt gab es im Jahr 2010 in der Metropolregion Stuttgart 203.000 wissensintensive Industriearbeitsplätze, in der Metropolregion München 100.000 und in der Metropolregion Hamburg 76.000.

Abbildung 6

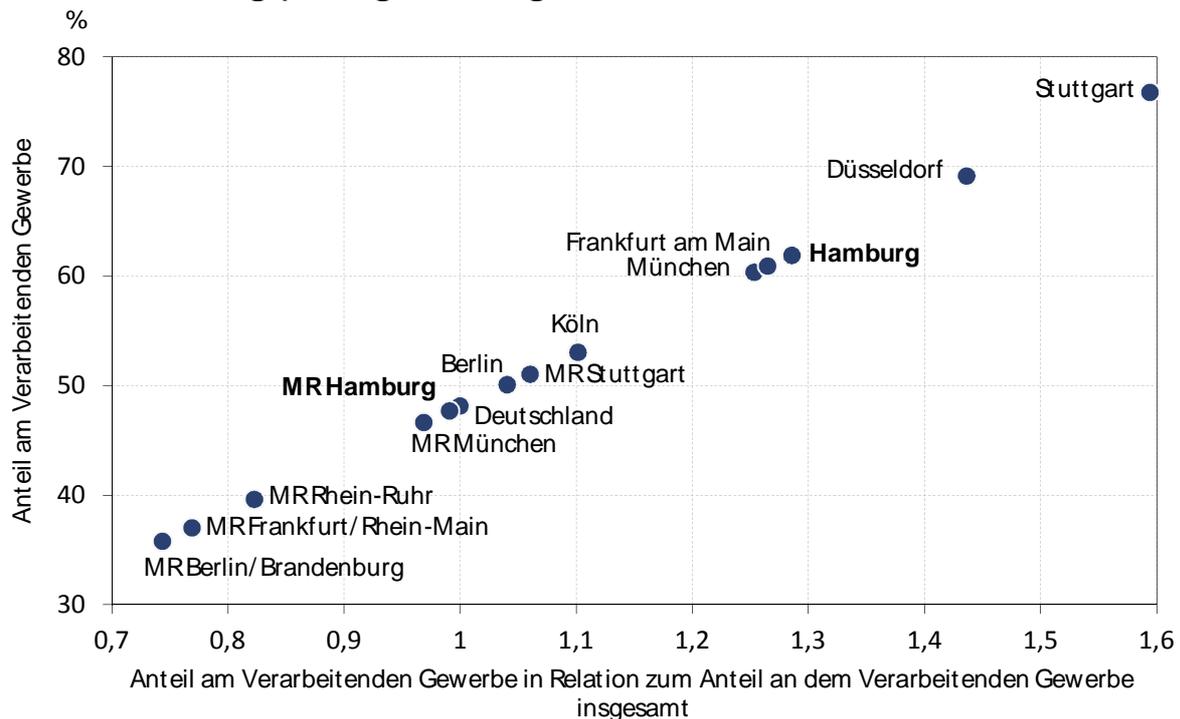
Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte in wissensintensiven Dienstleistungen 2010



Quellen: Bundesagentur für Arbeit(2012a); HWWI.

Abbildung 7

Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte in wissensintensiven Industrien 2010



Quellen: Bundesagentur für Arbeit(2012a); HWWI.

Zu der vergleichsweise guten Position der Metropolregion Hamburg bei den wissensintensiven Industrien tragen vor allem der sonstige Fahrzeugbau (Flugzeugbau, Schiffbau) und die Herstellung von chemischen Erzeugnissen, zum Beispiel mit den Firmen Beiersdorf AG, Unilever Deutschland GmbH oder Aurubis AG, bei. Bei den wissensintensiven Dienstleistungsbranchen sind Informationsdienstleistungen sowie die Kreativwirtschaft Hauptstandbeine Hamburgs. Die Metropolregion liegt darüber hinaus an zweiter Stelle nach der Metropolregion Rhein-Ruhr bei den Informationsdienstleistungen sowie bei Werbung und Marktforschung. Einen hohen Spezialisierungsgrad erreicht die Stadt Hamburg ebenso wie die Metropolregion insgesamt in der Schifffahrt, was die besondere Bedeutung des Hamburger Hafens für den Logistikbereich verdeutlicht. Darüber hinaus stehen mit dem Hafen direkt weitere Arbeitsplätze in Verbindung, welche komplementäre Leistungen zur Hafenwirtschaft erbringen. Dazu zählen Banken, Versicherungen, die öffentliche Verwaltung und der Großhandel, aber auch die Hafenindustrie wie unter anderem die Mineralölverarbeitung und Metallerzeugung.²⁸

²⁸Vgl. Borchering et al. (2012).

2.4 | Bedeutung des Handwerks²⁹

Handwerkliche Berufe lassen sich in verschiedene Anlagen aufteilen. Es können A-, B1- und B2-Handwerke sowie einfache Tätigkeiten unterschieden werden. Grundlage zur Einteilung in einen bestimmten Handwerksbereich ist eine gesetzliche Positivdefinition, die angibt, welcher Handwerksberuf in welcher Anlage anzufinden ist.

Die A-Handwerke können als die klassischen Handwerksberufe angesehen werden, bei denen die Führung eines Meistertitels oder eines gleichwertigen Abschlusses Voraussetzung für die Selbstständigkeit ist. Die Anlage B wurde am 01.01.2004 eingeführt, welche 53 Handwerksberufe auflistet, bei denen weniger strikte Kriterien zu erfüllen sind als in der Anlage A. Zur Anlage A zählen beispielsweise Maurer, Tischler und Metallbauer. Anlage-B beinhaltet beispielsweise Gold- und Silberschmiede sowie Modellbauer. A-Handwerke sind im Allgemeinen im stärkeren Ausmaß gewerbeflächenrelevant. Die B-Handwerke dürften stärker auf den Mietmarkt (Büros, Geschäftslokale) fokussiert sein.

Des Weiteren ist die Anlage B zweigeteilt: B1 für zulassungsfreie Handwerke und B2 für handwerksähnliche Berufe. In B1 werden die Handwerkstätigkeiten aufgenommen, bei denen die notwendige Bedingung eines Meisterbriefes für die Selbstständigkeit keine Gültigkeit mehr hat. Zusätzlich zu dieser Neuerung fiel die Handwerkerpflichtversicherung für neu angemeldete B1-Handwerke weg, so dass der Anreiz zur Selbstständigkeit durch den Gesetzgeber erheblich gefördert wurde.³⁰

Im Jahr 2009 in Hamburg 68.594 sozialversicherungspflichtige Beschäftigte im Handwerk angestellt. Von diesen waren 49.749 Handwerker im zulassungspflichtigen Handwerk (A-Handwerke) und 18.845 im zulassungsbeschränkten Handwerk beschäftigt. Daneben waren des Weiteren 5.345 geringfügig Entlohnte im zulassungsbeschränkten und 7.730 im zulassungsfreien Handwerk angestellt. Auffallend ist, dass der Anteil der geringfügig Entlohten bei dem zulassungsfreien Handwerk erheblich höher ist. Während bei den A-Handwerken der Anteil der geringfügig Entlohten bei rund 11 % liegt, wird mit rund 41 % fast jeder Zweite bei den zulassungsfreien Handwerken geringfügig entlohnt.

In diesem Jahr wurden vom Handwerk Waren im Wert von 9.44 Mrd. Euro in Hamburg verkauft. Dabei erwirtschafteten die zulassungspflichtigen Handwerke 8,25 Mrd. Euro und die zulassungsfreien Handwerke 1,19 Mrd. Euro. Die Anzahl der Beschäftigten der A-Handwerke ist um das Dreifache höher als die Beschäftigung im zulassungsfreien Handwerk. Die Angestellten des A-Handwerkes generieren jedoch einen Umsatz, der den der zulassungsfreien Handwerke um das rund Siebenfache übersteigt. Die Handwerksunternehmen erwirtschafteten im Jahr 2008 etwa 4,6 % der gesamten Bruttowertschöpfung in Hamburg.

Die Anzahl der gesamten Handwerksbetriebe hat sich seit 1990 bis zum Jahr 2004 nur wenig erhöht. Sie stieg in Boom-Phasen beziehungsweise sank in Phasen, in denen die

²⁹ Die nachfolgenden Abbildungen und Ausführungen beziehen sich auf ihrer Website veröffentlichten Daten der Handwerkskammer Hamburg (vgl.<http://www.hwk-hamburg.de/hamburger-handwerk/statistik.html>).

³⁰ Vgl. Glasl et al. (2008).

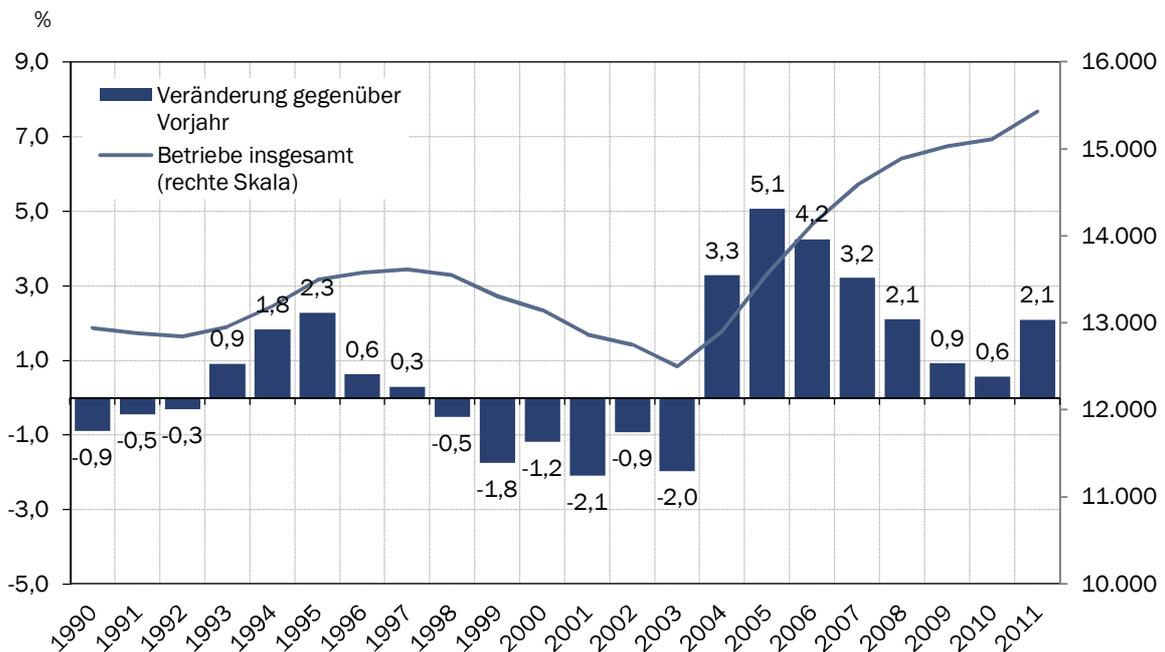
wirtschaftliche Leistung rückläufig war. Somit verharrte die Zahl mit einigen Schwankungen nach oben und unten bei ca. 12.900 Betrieben. Ab dem Jahr 2004 stieg die Zahl jedoch rasant an. Die Anzahl der Betriebe ist von 12.906 auf 15.111 im Jahr 2010 um rund 17 % gewachsen. Im Jahr 2011 ist die Anzahl weiter um 2,1 % angestiegen.

Der starke Anstieg im Jahr 2004 kann vor allem auf das Eintreten des Gesetzes zur Förderung von Kleinunternehmen vom 01.01.2004 zurückgeführt werden. Durch Abschwächung der Kriterien zur selbstständigen Arbeit in einem Handwerksberuf ist die Anzahl der Betriebe schnell angestiegen und somit basiert der Zuwachs der Handwerksbetriebe vor allem auf der Einführung der Anlage B und deren Entwicklung seit dem Jahr 2004.

Abbildung 9 stellt die Entwicklung der verschiedenen Handwerksanlagen von 2000 bis 2011 dar. Es zeigt sich ein Zuwachs der B1-Handwerke, nach vorhergehender rückläufiger Betriebszahl, ab dem Jahr 2004. Während die A-Handwerke um ca. 7 % und die B2-Handwerke sogar um rund 14 % an Betrieben verlieren, hat sich die Anzahl bei den B1-Handwerken im betrachteten Zeitraum um 238 % erhöht. Da jedoch das Handwerk mit einem Anteil von 60 % von den A-Handwerksberufen dominiert wird, stieg die Gesamtanzahl im Handwerk insgesamt nur um 17,4 % an.

Abbildung 8

Betriebsentwicklung im Hamburger Handwerk, 1990-2011

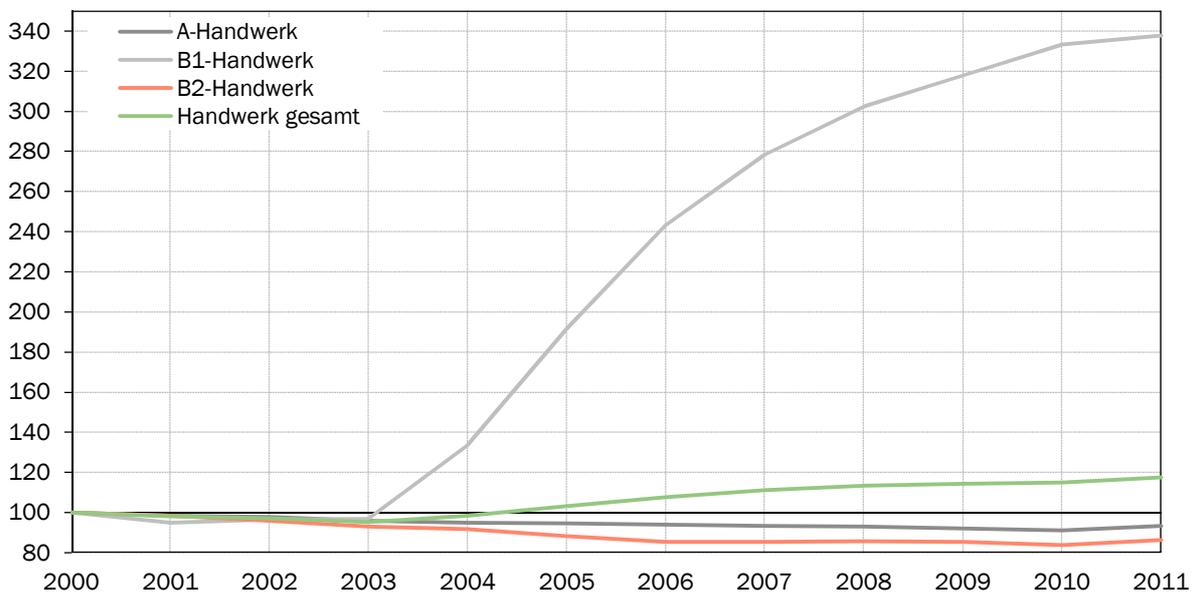


Quelle: HWK Hamburg (2012a); HWWI.

Abbildung 9

Betriebsstandentwicklung des Handwerks in Hamburg, 2000-2011

Index: 2000=100.



Quellen: HWK Hamburg (2012b); HWWI.

Bei näherer Betrachtung der einzelnen Anlagen lässt sich die Struktur und deren Entwicklung bestimmen. Die einzelnen Handwerksberufe lassen sich sieben Gewerken³¹ zuordnen, so dass die einzelnen Anlagen verglichen werden können.

Die Struktur der A-Handwerke bleibt über den Zeitraum von 2006 bis 2011 hinweg weitestgehend konstant. Die Handwerksbetriebe der A-Anlage machen ungefähr 60 % aller Handwerksberufe aus und stellen somit den größten Teil dar. Innerhalb dieses Segments ist die Elektro- und Metallbranche, gefolgt vom Baugewerbe und dem Gesundheits-, Körperpflege- und Reinigungsgewerbe, das stärkste Gewerbe. Innerhalb von fünf Jahren konnte jedoch letztere Branche ihren Anteil um rund 1,5 % erhöhen, während der Anteil der anderen Gewerbe konstant blieb beziehungsweise leicht zurückging.

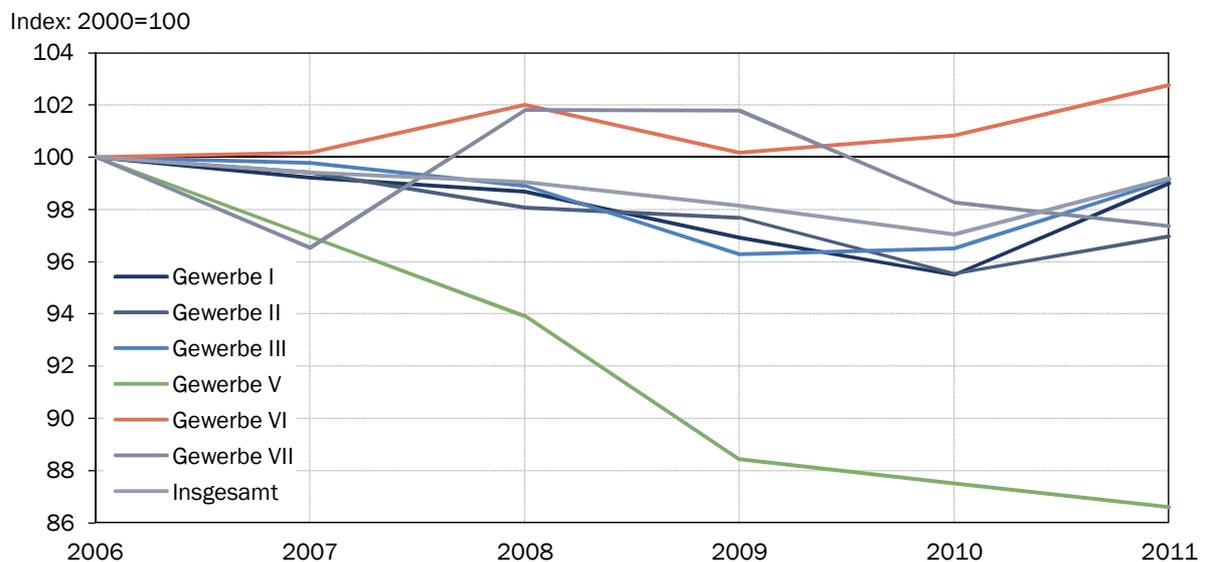
Insgesamt verliert das A-Handwerk 0,8 % an Handwerksbetrieben, wobei das Nahrungsmittelgewerbe mit -13,5 % den höchsten Verlust zu verkraften hat. In diesem Segment ist besonders die Berufsgruppe der Fleischer zurückgegangen. Jedoch nicht nur in diesem Bereich, sondern in allen Branchen des A-Handwerks bis auf die Körper-, Gesundheits- und Reinigungsgewerbe gehen die Betriebszahlen zurück. Letztere Branche konnte in der Zeit von 2006 bis 2011 2,7 % an Betrieben hinzugewinnen. Dieser Anstieg und die Tatsache, dass sowohl die Elektro- und Metallbranche und das Baugewerbe als auch das A-Handwerk insgesamt an Firmen verloren, führte dazu, dass der Anteil der Körper-, Gesundheits- und Reinigungsgewerbe von 2006 auf 2011 angestiegen ist.

³¹ Die einzelnen Berufe werden laut der Handwerkskammer Hamburg in Bau- und Ausbaugewerbe; Elektro- und Metallgewerbe; Holzgewerbe; Bekleidungs-, Textil- und Ledergewerbe; Nahrungsmittelgewerbe; Gesundheits-, Körperpflege- und Reinigungsgewerbe sowie Glas-, Papier-, Keramik- und sonstige Gewerbe aufgeteilt.

Die Entwicklung der B1-Handwerke zeigt eine wesentlich höhere Dynamik als die der Handwerksberufe der Anlage A. Während das Elektro- und Metallgewerbe bei den A-Handwerken mit Abstand den größten Teil der Handwerksbetriebe ausmacht, weist es bei den B1-Handwerken nur wenige Unternehmen (275) auf. Hier vereint das Gesundheits-, Körperpflege- und Reinigungsgewerbe mit 7,9 % aller Handwerksunternehmen beziehungsweise 32,8 % aller B1-Betriebe (1.111 im Jahr 2006) die meisten auf sich. Diese Branche ist auch jene, die am stärksten von allen im Zeitraum von 2006 bis 2011 gewachsen ist. In dieser Zeitspanne ist die Zahl der Betriebe um rund 80 % angestiegen, was vor allem auf den Anstieg der Berufsgruppe der Gebäudereiniger zurückzuführen ist. Während der Anteil des Baugewerbes mit 25 % aller B1-Handwerke ungefähr dem Anteil bei den A-Handwerken entspricht, vereint das Elektro- und Metallgewerbe nur ca. 8 % aller B1-Handwerksunternehmen auf sich (zum Vergleich rund 43 % bei den A-Handwerken). Werden alle Betriebe im Handwerk betrachtet, sind im ersteren Gewerbe nur 6 % beschäftigt und die Anteilsentwicklung ist mit einem Verlust von -0,8 % bis zum Jahr 2011 negativ. Das Elektro- und Metallgewerbe macht sogar nur 2 % aller Betriebe aus und der Anteil ist im Zeitraum von 2006 bis 2011 mit -0,2 % leicht zurückgegangen.

Abbildung 10

Betriebszahlenentwicklung der Hauptgewerbe des Handwerks (Anlage A)¹, 2006-2011²



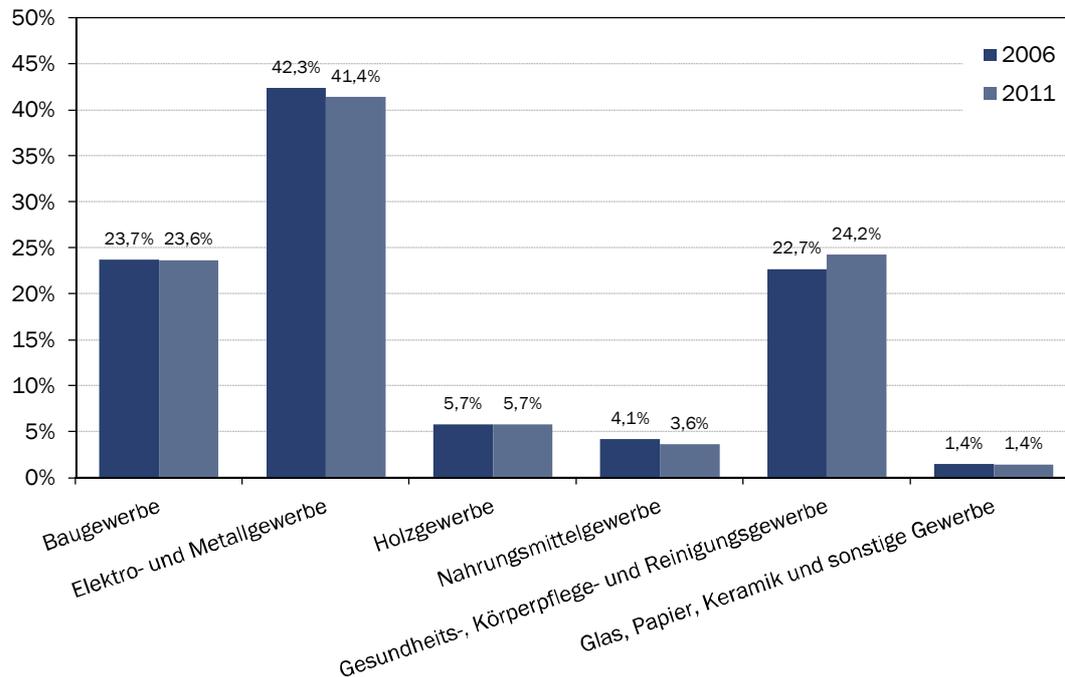
1 Gruppe I= Bau- und Ausbaugewerbe; Gruppe II= Elektro- und Metallgewerbe; Gruppe III= Holzgewerbe; Gruppe IV= Bekleidungs-, Textil und Ledergewerbe; Gruppe V= Nahrungsmittelgewerbe; Gruppe VI= Gesundheits-, Körperpflege- und Reinigungsgewerbe; Gruppe VII= Glas, Papier, Keramik und sonstige Gewerbe.

2 Die Beschäftigung im Bekleidungs-, Textil- und Ledergewerbe stieg zwar um 50 %, wurde aber nicht in Abbildung mitaufgenommen, da es sich um einen Anstieg von zwei auf drei Beschäftigte handelte und somit vernachlässigt werden kann.

Quellen: HWK Hamburg (2012c); HWWI.

Abbildung 11

Struktur des A-Handwerks in Hamburg, 2006 und 2011¹



¹ Das Bekleidungs-, Textil- und Ledergewerbe ist mit annähernd 0% so gering vertreten, so dass dieses nicht in die Grafik mitauf genommen wurde.

Quellen: HWK Hamburg (2012c); HWWI.

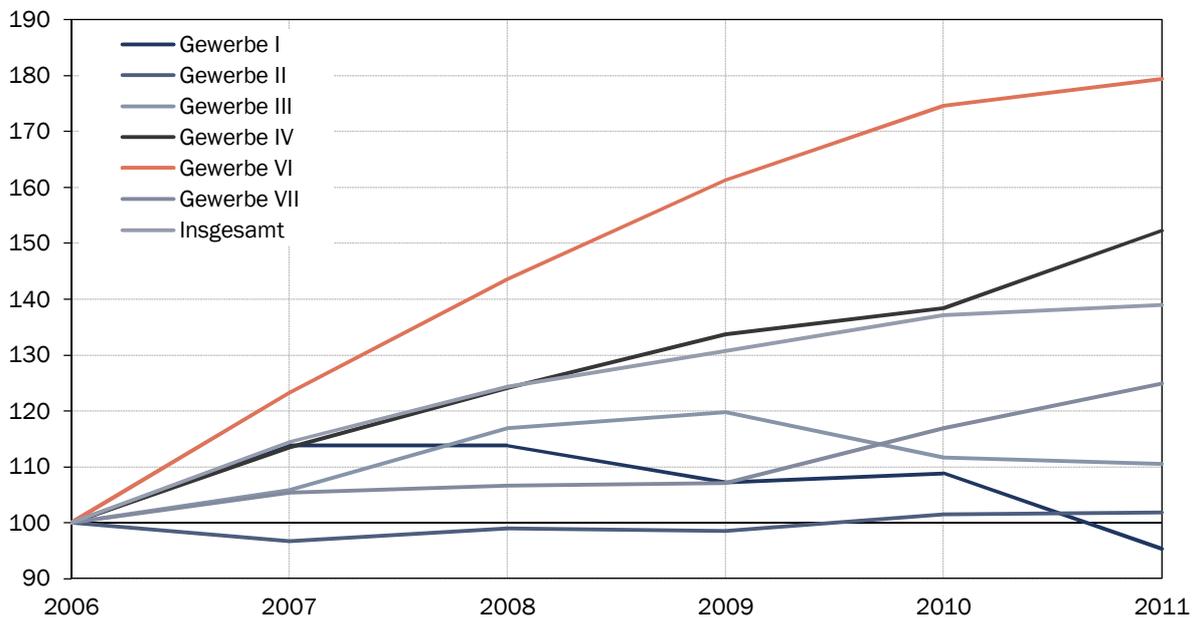
Der starke Anstieg des Gesundheits-, Körperpflege- und Reinigungsgewerbe bei den B1-Handwerken hat auch Auswirkungen auf die Betriebsstruktur in diesem Bereich. Während im Jahr 2006 diese Branche mit rund 32 % leicht vor dem Baugewerbe (25 %) und dem Bekleidungs-, Textil- und Ledergewerbe (22 %) liegt, dominiert sie im Jahr 2011 mit 42 % aller Firmen im B1-Handwerk das Bild. Dies entspricht einem Anstieg von 80 % beziehungsweise 900 Betrieben. Die Anzahl im Baugewerbe geht nach fünf Jahren zwar nur um 5 % von 850 auf 810 Einrichtungen zurück, vereint dennoch nur noch 17 % aller Betriebe auf sich, was in erster Linie daran liegt, dass das Gesundheits-, Körperpflege- und Reinigungsgewerbe sowie das Bekleidungs-, Textil- und Ledergewerbe hohe Betriebszuwächse zu verbuchen hatten.

Die Bekleidungsbranche wiederum konnte zwar innerhalb der Zeitspanne ihre Anzahl an Handwerksunternehmen um rund 50 % auf 1.143 (2006: 751) steigern, jedoch war der Anstieg in Gesundheits-, Körperpflege- und Reinigungsbranche so stark, dass insgesamt der Anteil an der gesamten Betriebszahl im B1-Handwerk annähernd konstant blieb. Das Elektro- und Metallgewerbe konnte zwar leicht die Betriebszahl erhöhen, verliert jedoch drei Prozentpunkte in der Gesamtansicht, da andere Branchen stärker gewachsen sind.

Abbildung 12

Betriebszahlenentwicklung der Hauptgewerbe des Handwerks (B1-Anlage)¹, 2006-2011²

Index: 2000=100



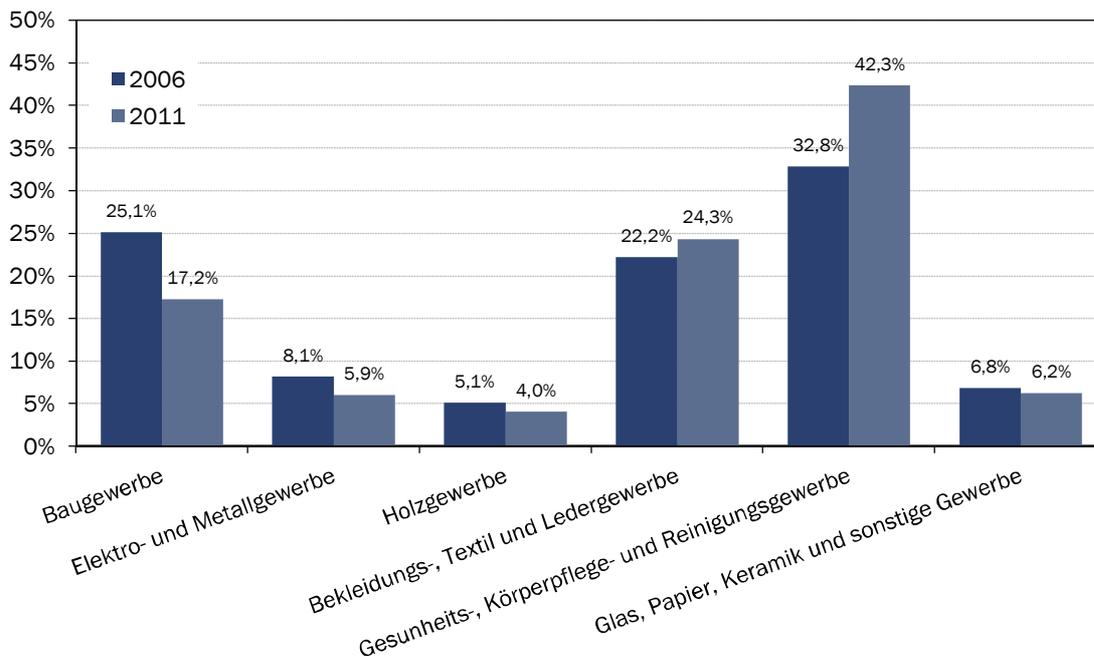
1 Gruppe I= Bau- und Ausbaugewerbe; Gruppe II= Elektro- und Metallgewerbe; Gruppe III= Holzgewerbe; Gruppe IV= Bekleidungs-, Textil und Ledergewerbe; Gruppe V= Nahrungsmittelgewerbe; Gruppe VI= Gesundheits-, Körperpflege- und Reinigungsgewerbe; Gruppe VII= Glas, Papier, Keramik und sonstige Gewerbe.

2 Das Nahrungsmittelgewerbe wird nicht berücksichtigt, da erstens die Beschäftigung im Jahr 2011 0 % beträgt und zweitens nie mehr als 2 Personen in diesem Zweig beschäftigt waren.

Quellen: HWK Hamburg (2012d); HWWI.

Abbildung 13

Struktur des B1-Handwerks in Hamburg, 2006 und 2011¹



1 Das Nahrungsmittelgewerbe ist mit 0,03% so gering vertreten, so dass dieses nicht in die Grafik mitaufgenommen wurde.

Quellen: HWK Hamburg (2012d); HWWI.

Um einen weiteren standortrelevanten Aspekt des Handwerks abbilden zu können, wird im Folgenden die Betriebsdichte des Hamburger Handwerks analysiert. Die folgenden Ausführungen und Abbildungen beziehen sich auf Daten des Volkswirtschaftlichen Instituts für Mittelstand und Handwerk (ifh) in Göttingen.

In Hamburg kommen 83,8 Handwerksbetriebe auf 10.000 Einwohner. Im Vergleich zu anderen Gebieten hat Hamburg eher eine geringe Betriebsdichte aufzuweisen. In ganz Deutschland liegt der Wert bei 117. Für Norddeutschland lässt insgesamt eine höhere Dichte von Handwerksbetrieben in den ländlichen Regionen im Vergleich zu Städten feststellen.³²

Besonders bei den A-Handwerken ist Hamburg im Vergleich zum Bundesdurchschnitt unterdurchschnittlich aufgestellt. Während in Deutschland 74,4 Betriebe auf 10.000 Einwohner kommen, sind es in der Hansestadt nur 45,4. Im Gegensatz dazu scheinen jedoch sehr gute Bedingungen für die Ansiedlung von B1-Handwerken in Hamburg zu bestehen. Hamburg weist hier mit 22,3 Betrieben einen höheren Wert als der Bundesdurchschnitt (20,2) auf.

Auffallend ist, dass in den Gebieten, in denen die A-Handwerke sehr stark vertreten sind, die B1-Handwerke eher eine geringe Anzahl aufweisen. Mit steigendem Urbanisierungsgrad sinkt die Anzahl der A-Handwerke und die der B1-Handwerke steigt. Außerdem bestehen tendenziell in Städten zum einen eine geringe Betriebsdichte und zum anderen eine erhöhte Fluktuationsrate. Wie das Institut für Mittelstand und Handwerk aufzeigen kann, ist die Fluktuation um so geringer, je höher der Anteil der A-Handwerke ist.³³ Die Anzahl der B2-Handwerke liegt mit 16,1 Betrieben in Hamburg unterhalb des durchschnittlichen gesamtdeutschen Wertes (23,3).

Vergleicht man die Betriebsdichte für die verschiedenen Gewerbearten, ist erkennbar, dass Hamburg in jedem Gewerbe eine geringere Dichte aufweist. Zurückzuführen ist dies auf die Tatsache, dass der größte Teil der Handwerksbetriebe dem A-Handwerk zuzuschreiben ist. Auch der hohe Anteil der B1-Handwerke in Hamburg kann eine kleine Betriebsdichte in den klassischen Handwerksgewerben nicht ausgleichen. In allen Bereichen bis auf die Gesundheitsgewerbe schneidet die Hansestadt Hamburg unterdurchschnittlich ab und hat sehr geringe Werte für die Betriebsdichte (vgl. Abbildung 14).

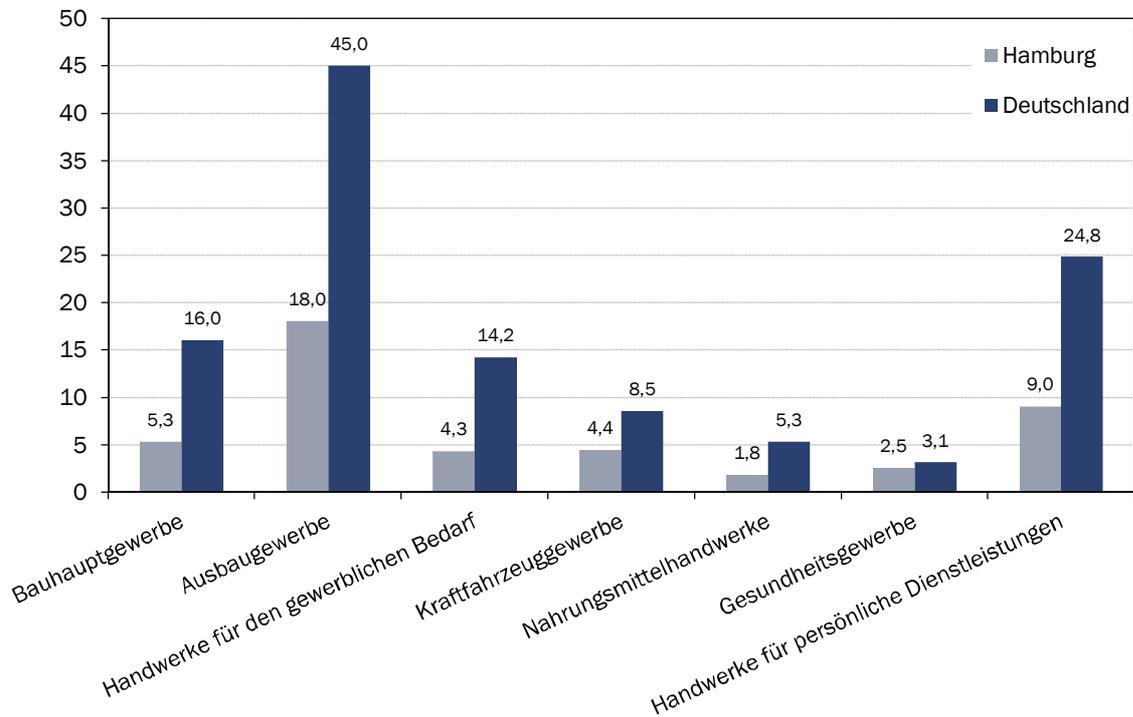
Die Betriebsdichtenentwicklung (vgl. Abbildung 15) zeigt zwar, dass sich diese in Hamburg seit 2000 um 10,4 % erhöht hat. Dieser Anstieg fiel jedoch geringer als im gesamtdeutschen Durchschnitt aus (+15,8 %). Somit ist die Betriebsdichte in Hamburg unterproportional in Relation zur deutschlandweiten Betriebsdichte gewachsen. Des Weiteren sind die Effekte der Einführung des Gesetzes zur Förderung von Kleinunternehmen im Jahr 2004 gut zu erkennen.

³² Vgl. ifH Göttingen (2012).

³³ Vgl. Müller (2010).

Abbildung 14

Betriebe je 10.000 Einwohner nach Gewerbegruppen, 2007

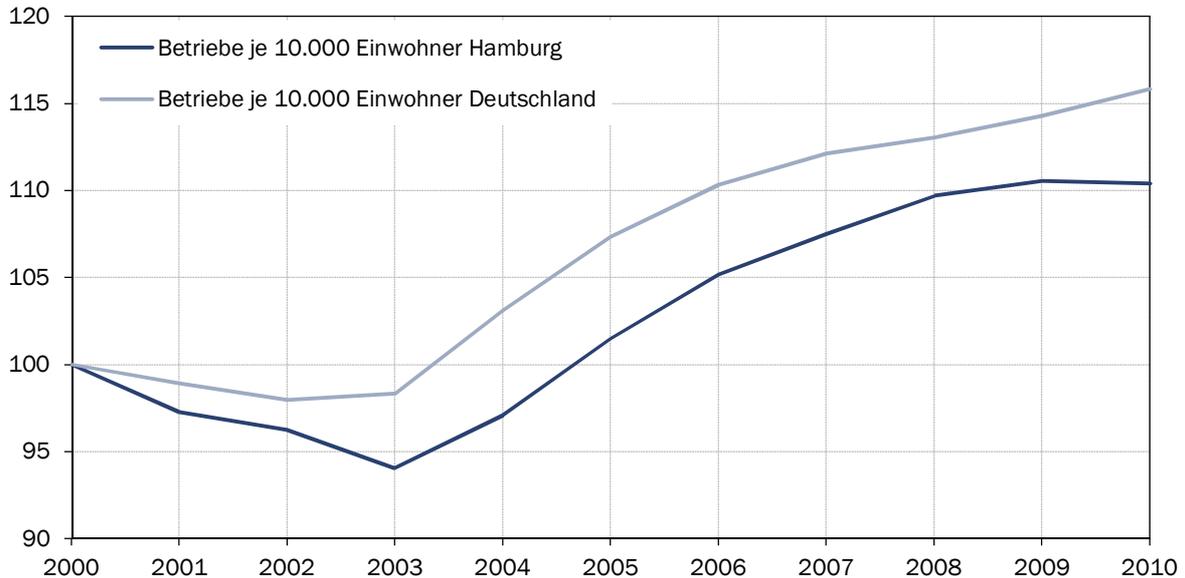


Quellen: Müller (2010); HWWI.

Abbildung 15

Entwicklung der Betriebsdichte je 10.000 Einwohner seit 2000

Index: 2000=100



Quellen: Statistisches Bundesamt (2011a,b); Zentralverband Deutsches Handwerk (2012); HWWI.

Trotz des Anstiegs der Anzahl der Handwerksbetriebe liegt Hamburg im Vergleich zu anderen Regionen unterhalb der durchschnittlichen Versorgungsdichte (Handwerksbetriebe pro 10.000 Einwohner). Vor allem die A-Handwerke sind unterrepräsentiert und lassen Potenzial zur Erhöhung zu, auch in Abhängigkeit von entsprechenden Immobilien- und

Flächenangeboten. Dies belegen auch die Ergebnisse der Befragung von Handwerksunternehmen in Hamburg. Die Dichte der B1-Handwerke ist stärker ausgeprägt. Diese Struktur ist keine Besonderheit von Hamburg, sondern in den meisten urbanen Regionen vorzufinden.

Eine Untersuchung zur Struktur der Handwerksunternehmen im MORO-Gebiet³⁴ zeigt Unterschiede in der Betriebsdichte zwischen Raumtypen auf, die sich auch in der Betriebsdichte von Handwerksunternehmen in der Hansestadt widerspiegeln. Diese beziehen sich auf die Betriebszahlen. Für die Beschäftigtenzahlen der Betriebe waren aber keine Daten verfügbar, was bei der Interpretation der Ergebnisse zu berücksichtigen ist. Hierzu liegt nur eine weiter zurückliegende Untersuchung aus dem Jahr 1994 vor. Nach dieser haben die Handwerksbetriebe in Agglomerationsräumen mehr Beschäftigte als andere Regionstypen.

Die Ergebnisse von der Untersuchung von IfH Göttingen für das Jahr 2009 zeigen Unterschiede im Handwerksbesatz zwischen städtischen und ländlichen Regionen. Die Betriebsdichte war von den Regionen im MORO-Gebiet im Handwerkskammerbezirk Schwerin mit 126,7 mit Abstand am höchsten aus. In der städtischen Region Hamburg liegt die Dichte dagegen etwa nur zwei Drittel so hoch. Die Bezirke Lüneburg-Stade und Lübeck liegen etwa in der Mitte. Die relativ geringe Betriebsdichte in den Städten betrifft bei diesem Vergleich aus dem Jahr 2009 neben Hamburg (83,8) insbesondere die schleswig-holsteinische Landeshauptstadt Kiel, aber auch Lübeck, Neumünster und Wismar.

Die insgesamt geringe Handwerksdichte in Hamburg geht auch darauf zurück, dass hier nur relativ wenige Betriebe aus dem Baugewerbe und den Handwerken für den gewerblichen Bedarf (Ausnahme Gebäudereiniger) ansässig sind. Bei den Dienstleistungshandwerken und den Gesundheitsgewerben ist der Handwerksbesatz in Hamburg dagegen fast ebenso hoch wie in den angrenzenden Regionen, teilweise sogar höher.

2.5 | Fazit

Die Perspektiven für den qualitativen und quantitativen Gewerbeflächenbedarf in Hamburg bis zum Jahr 2025 hängen von einer Reihe von absehbaren Entwicklungstrends ab. Entgegen der allgemeinen demografischen Entwicklung in Deutschland wird Hamburg in der näheren Zukunft nicht von einem Bevölkerungsrückgang betroffen sein, denn die Hansestadt wird auch zukünftig weitere Zuwanderer anziehen. Im Zuge dieser Entwicklung wird die Zahl der Menschen, die in Hamburg lebt, weiter zunehmen. Dadurch verschärft sich der Konflikt der Flächennutzung zwischen Wohnen und Arbeiten, weil die Nachfrage nach Wohnraum weiter expandieren wird.

Die Attraktivität Hamburgs für Zuwanderer geht Hand in Hand mit einem Wandel der Sektorstruktur hin zu wissensintensiven Industrien und Dienstleistungen. Dabei weist Hamburg bereits Spezialisierungen in wissensintensiven Industriezweigen, wie dem Flugzeugbau, auf. Der Prozess eines wissensbasierten Strukturwandels ist für die positive öko-

³⁴ Vgl. ifh Göttingen (2012). Die großräumige Partnerschaft Norddeutschland/Metropolregion Hamburg (MORO Nord) ist ein gemeinsames Projekt der Länder Hamburg, Niedersachsen, Mecklenburg-Vorpommern, Schleswig-Holstein sowie der Metropolregion Hamburg.

nomische Entwicklung der Hansestadt unausweichlich. Denn Hamburg ist in den globalen Standortwettbewerb um wissensintensive Industrien und hoch qualifizierte Arbeitskräfte eingebunden, was unter anderem die Qualität der zukünftig nachgefragten Gewerbeflächen betrifft. Dabei wird die Gewerbeflächenentwicklung in Hamburg auch von dem Fortgang der Internationalisierung der Wirtschaft betroffen sein, die sich besonders in der zunehmenden Integration Hamburgs in den internationalen (maritimen) Handel zeigt. Das weitere Wachstum des internationalen Handels beeinflusst die Logistikwirtschaft und ihren Gewerbeflächenbedarf, beispielsweise der Speditionen und anderer Transportunternehmen.

Trotz der allgemeinen Internationalisierung der Wirtschaft bleibt aber das Handwerk ein wichtiges Standbein der Unternehmenslandschaft in Hamburg, denn diese Betriebe suchen häufig Standorte in Kundennähe. Dabei schafft ein potentielles Bevölkerungswachstum weitere Absatzmärkte für das Handwerk.

3 | Sektorale Entwicklungslinien in der jüngeren Vergangenheit und bis 2025

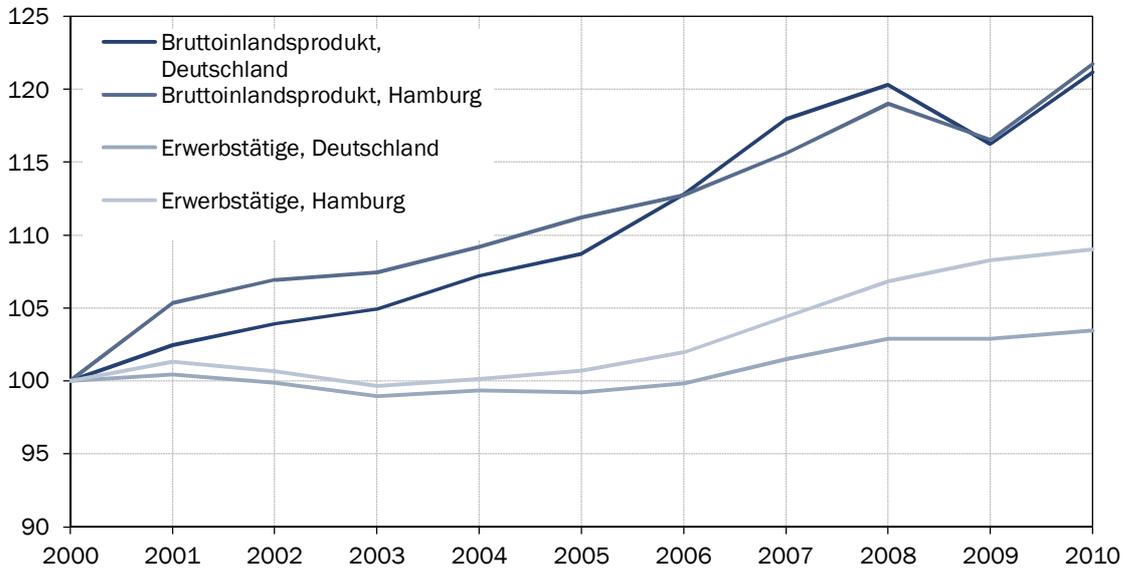
3.1 | Ökonomische Entwicklung Hamburgs in der Vergangenheit

Die Entwicklung des Gewerbeflächenbedarfs in Hamburg ist eingebettet in die allgemeine ökonomische Entwicklung der Hansestadt. Abbildung 16 verdeutlicht die differenzierten Entwicklungspfade des Bruttoinlandsprodukts und der Erwerbstätigenzahlen. Die Unterschiede zwischen der Entwicklung der Produktion beziehungsweise des Einkommens und der Erwerbstätigkeit machen deutlich, welchen Einfluss die Wahl der erklärenden Variable zur Abschätzung der zukünftigen Gewerbeflächennachfrage hat: Wird die Erwerbstätigkeit beziehungsweise die Beschäftigung als Grundlage zur Abschätzung der Gewerbeflächennachfrage verwendet, so kann dies potentiell zu Ergebnissen führen, welche sich stark von einem Ansatz unterscheiden, bei welchem die Produktion zugrunde gelegt wird. Die bundesweiten Erfahrungswerte zeigen, dass sich die Flächennachfrage tendenziell von der Beschäftigtenentwicklung abkoppelt und stärker durch veränderte Produktionsprozesse, neue Logistikkonzepte und der lokal-/regionalspezifischen Faktorausstattung sowie den Preisen bestimmt wird.

Die Entwicklung der Erwerbstätigkeit in Hamburg folgte dabei noch zu Beginn des vergangenen Jahrzehnts weitestgehend dem Deutschlandtrend. Seit etwa 2005 allerdings nimmt die Erwerbstätigkeit in Hamburg stärker zu als in Deutschland, wie aus Abbildung 16 deutlich wird. Hamburg konnte somit im letzten Aufschwung und Boom stärker Arbeitsplätze ausbauen, als Deutschland insgesamt. Nach der Krise stellt sich nun aber die Frage, inwieweit dies auch in Zukunft möglich sein wird. In den Zahlen bis 2010 schlägt sich die Krise in der Erwerbstätigkeit weder in Hamburg, noch in Deutschland insgesamt erkennbar nieder.

Abbildung 16

Bruttoinlandsprodukt (jeweilige Preise) und Erwerbstätigkeit, Index: 2000=100



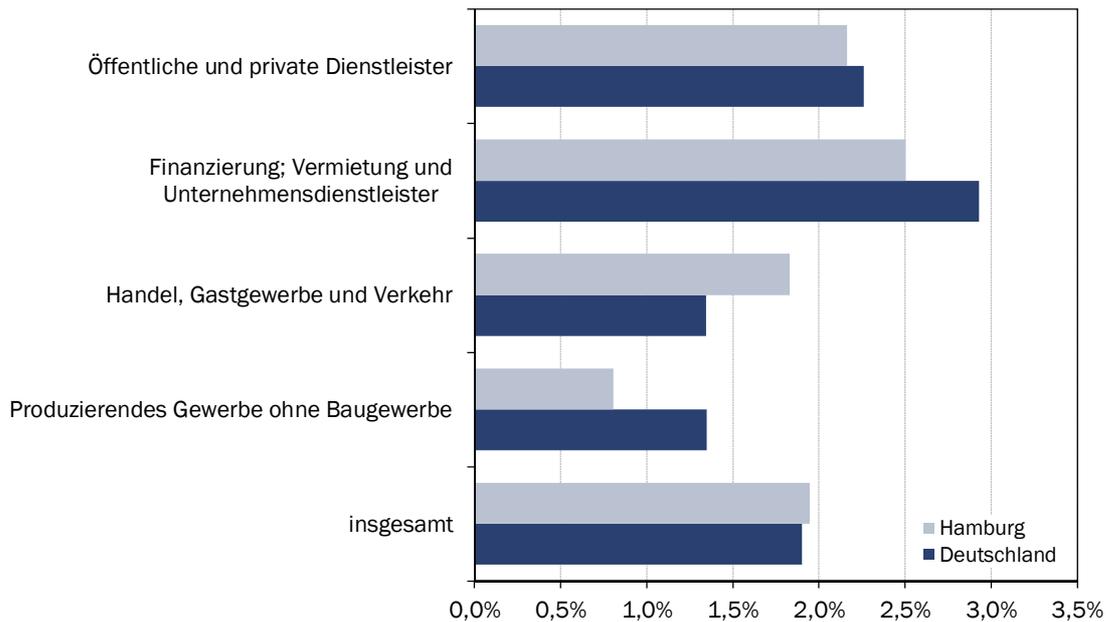
Quellen: Statistische Ämter der Länder (2011); HWWI.

3.2 | Entwicklungen auf sektoraler Ebene

Den Entwicklungen auf aggregierter Ebene stehen deutliche Unterschiede auf sektoraler Ebene gegenüber (vgl. Abbildung 17). So gilt in Hamburg wie auch in Deutschland insgesamt, dass die Produktion, gemessen an der Bruttowertschöpfung, in den Sektoren öffentliche und private Dienstleister sowie Finanzierung, Vermietung und Unternehmensdienstleister am stärksten wächst. Der Zuwachs der Bruttowertschöpfung fällt hingegen im produzierenden Gewerbe (ohne Baugewerbe) deutlich schwächer aus. In Hamburg wuchs zudem der Bereich Handel, Gastgewerbe und Verkehr mit 1,8 % pro Jahr stärker als in Deutschland mit jährlich 1,3 %, während das produzierende Gewerbe (ohne Baugewerbe) in Hamburg seine Produktion noch weniger steigern konnte (0,8 % pro Jahr), als in Deutschland insgesamt (1,4 % pro Jahr, jeweils bezogen auf den Zeitraum von 2000 bis 2010).

Abbildung 17

Bruttowertschöpfung, jährliche Wachstumsrate, 2000-2010



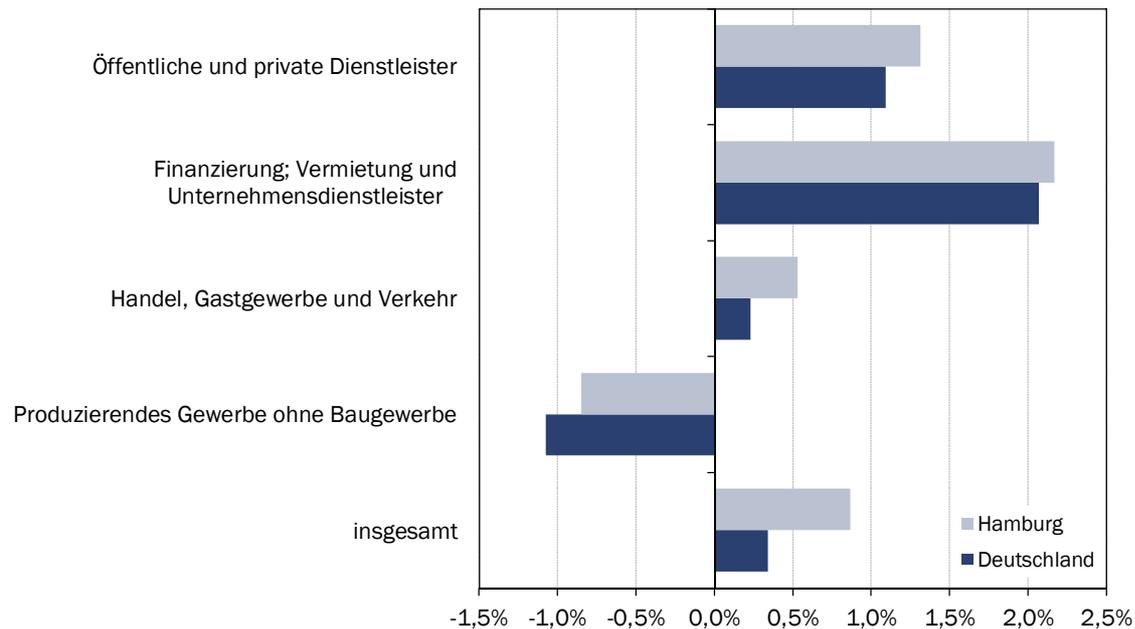
Quellen: Statistische Ämter der Länder (2011); HWWI.

Ein ähnliches Bild zeigt sich bei der sektoralen Entwicklung der Erwerbstätigkeit, wobei hier die Unterschiede zwischen den Sektoren noch deutlicher werden (vgl. Abbildung 18). Auch hier gilt, dass die Sektoren öffentliche und private Dienstleister sowie Finanzierung, Vermietung und Unternehmensdienstleister die größten Zuwächse verbuchen können. Die Zuwächse Hamburgs liegen dabei sogar über denen Deutschlands. Auch im Bereich Handel, Gastgewerbe und Verkehr konnte Hamburg seine Erwerbstätigkeit stärker ausbauen als im Bundesdurchschnitt.

Dagegen schrumpfte die Erwerbstätigkeit im produzierenden Gewerbe (ohne Baugewerbe) in Hamburg wie auch in Deutschland. Dieser Rückgang fiel zwischen 2000 und 2010 in Hamburg allerdings mit jährlich 0,9 % geringer aus als in Deutschland mit 1,1 %. Die günstigere Entwicklung der Erwerbstätigkeit in Hamburg ist sowohl dadurch getragen, dass Hamburg in den Dienstleistungsbereichen mehr Arbeitsplätze schaffen konnte als auch dadurch, dass der Rückgang der Erwerbstätigkeit im produzierenden Gewerbe Hamburgs langsamer vorstättenging.

Abbildung 18

Erwerbstätigkeit, jährliche Wachstumsrate, 2000-2010



Quellen: Statistische Ämter der Länder (2011); HWWI.

Aus der Entwicklung der Bruttowertschöpfung und der Erwerbstätigkeit kann auf die Entwicklung der Produktivität geschlossen werden. So gehen die relativ stärkere Zunahme der Erwerbstätigkeit und die relativ schwächere Zunahme der Bruttowertschöpfung in Hamburg mit relativ geringeren Produktivitätsgewinnen in Hamburg gegenüber Deutschland einher. Allerdings gilt dies nicht für alle Sektoren (vgl. Abbildung 19). So konnte Hamburg seine Produktivität im Bereich Handel, Gastgewerbe und Verkehr mit jährlich 1,3 % sogar stärker ausbauen als in Deutschland mit 1,1 % von 2000 bis 2010. Dagegen nahm die Produktivität im produzierenden Gewerbe (ohne Baugewerbe) Deutschlands mit jährlich 2,5 % gegenüber 1,7 % in Hamburg deutlich schneller zu.

Dies lässt darauf schließen, dass der Beschäftigungsausbau in Hamburg in den Bereichen öffentliche und private Dienstleister sowie Finanzierung, Vermietung und Unternehmensdienstleister mit geringeren Wertschöpfungsgewinnen einherging als im Bundesdurchschnitt. Gerade in jenen Bereichen also, in welchen in Hamburg wie auch in Deutschland die meisten Arbeitsplätze entstehen, sind in Hamburg vergleichsweise wenig produktive Stellen geschaffen worden.

Dabei stehen die Erwerbstätigkeit, die Bruttowertschöpfung und die Produktivität in einem engen Verhältnis zueinander. Dies ergibt sich daraus, dass die Produktivität (y) als Quotient aus Bruttowertschöpfung (Y) und Zahl der Erwerbstätigen (N) definiert ist:

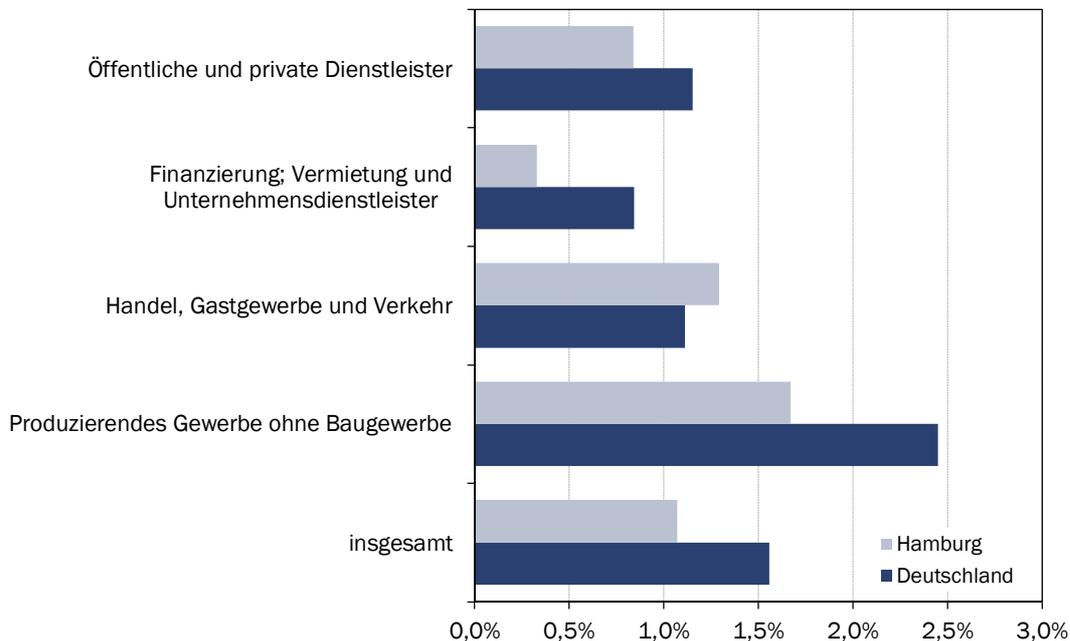
Formel 1

$$y = \frac{Y}{N}$$

Es handelt sich hierbei zunächst um eine Definitionsgleichung, aus der keine Wirkungszusammenhänge abgeleitet werden können; dazu sind ökonomische Modelle notwendig.

Abbildung 19

Produktivität, jährliche Wachstumsrate, 2000-2010



Quellen: Statistische Ämter der Länder (2011); HWWI.

In der ökonomischen Literatur nimmt die Produktivität als Indikator für die Leistungsfähigkeit einer Region und als Wachstumsfaktor eine zentrale Rolle ein. Der Effekt eines Anstiegs der Produktivität auf die Erwerbstätigkeit ist dabei nicht eindeutig: Einerseits führt ein Anstieg der Produktivität dazu, dass dieselbe Produktion mit geringerem Arbeitseinsatz erzielt werden kann, so dass der Produktivitätsanstieg potentiell zu einem Beschäftigungsrückgang führt (Freisetzungseffekt). Andererseits führt dieser Produktivitätseffekt auch dazu, dass die Produktionskosten sinken, was zu einer steigenden Nachfrage führt, wenn die Kostenreduktionen in Preissenkungen weitergegeben werden. Dies hat einen Ausbau der Produktion zur Folge, welcher zu neuer Beschäftigung führt und den Freisetzungseffekt potentiell kompensiert (Kompensationseffekt).

Ob technischer Fortschritt in Form von Produktivitätssteigerungen einen Anstieg oder einen Rückgang der Beschäftigung zur Folge hat, hängt daher zentral davon ab, wie stark die Nachfrage auf Preissenkungen reagiert, das heißt es hängt von der Preiselastizität der Nachfrage ab.³⁵

Aus empirischen Untersuchungen geht hervor, dass die Freisetzungseffekte im produzierenden Gewerbe meist überwiegen, wohingegen in den Dienstleistungssektoren oft die Kompensationseffekte dominieren.³⁶ Der technische Fortschritt hat dann im produzierenden Gewerbe einen Rückgang der Erwerbstätigkeit und in Dienstleistungssektoren einen Anstieg der Erwerbstätigkeit zur Folge. Entsprechende Entwicklungslinien gab es im vergangenen Jahrzehnt auch in Hamburg.

³⁵ Vgl. Appelbaum/Schettkat (1993); Schettkat (1997).

³⁶ Vgl. Appelbaum/Schettkat (1993); Schettkat (1997); Möller (2001).

Dies erklärt schließlich auch den Strukturwandel vom produzierenden Gewerbe hin zu den Dienstleistungssektoren. Zwar gibt es weiterhin wachsende Wirtschaftszweige im produzierenden Gewerbe und schrumpfende Wirtschaftszweige in den Dienstleistungssektoren, insgesamt nimmt im Zuge dieser Entwicklungen aber der Anteil der Dienstleistungssektoren an der Erwerbstätigkeit und an der Bruttowertschöpfung zu. Zahlreiche Studien liefern empirische Evidenz dafür, dass die Beschäftigungsentwicklung in der Vergangenheit im Allgemeinen in Dienstleistungssektoren besser verlief, mit entsprechenden Vorteilen für Regionen, in welchen diese Sektoren stark vertreten sind.³⁷

3.3 | Modell zur Entwicklung der Szenarien

Basierend auf den oben erläuterten Zusammenhängen wurde im Rahmen der Projektbearbeitung ein Modell zur Entwicklung von Szenarien über die zukünftige ökonomische Entwicklung Hamburgs erstellt. Dieses Modell zur regionalen Entwicklung der Erwerbstätigenzahlen, der Produktivität und der Sektorstruktur hat sich bereits in anderen Studien etabliert.³⁸ Das Modell unterscheidet dabei zwischen den Sektoren, da zwischen diesen aufgrund des Strukturwandels eine weiterhin heterogene Entwicklung zu erwarten ist. Außerdem wird die Entwicklung der Erwerbstätigkeit in Abhängigkeit von der Produktivität und der Bruttowertschöpfung ermittelt. Dadurch ist es möglich, die Kompensations- und Freisetzungseffekte technischen Fortschritts aufzufangen: Eine reine Steigerung der Produktivität geht mit einem Beschäftigungsrückgang einher, wenn die Bruttowertschöpfung konstant bleibt (Freisetzungseffekt). Steigt aber die Bruttowertschöpfung, so wird dieser Rückgang teilweise, ganz oder überkompensiert (Kompensationseffekt).

Um zu einer Prognose der Bruttowertschöpfung zu gelangen, wird die Bruttowertschöpfung anhand der Definitionsgleichung für die Produktivität in die Erwerbstätigkeit sowie die Produktivität aufgeteilt. Sind die Zahl der Erwerbstätigen und deren Produktivität bekannt, so kann die Bruttowertschöpfung direkt aus diesen Größen abgeleitet werden. Es werden daher statistische Modelle für die Erwerbstätigkeit und Produktivität geschätzt, um die Bruttowertschöpfung zu ermitteln.

Die Modelle greifen nicht allein auf Daten Hamburgs zurück, sondern es werden alle Raumordnungsregionen Westdeutschlands einbezogen. Die ostdeutschen Regionen werden aufgrund der großen strukturellen Unterschiede nicht berücksichtigt. Die Modelle beinhalten somit sowohl eine zeitliche als auch eine räumliche Dimension (die unterschiedlichen Raumordnungsregionen). Es handelt sich somit um sogenannte Panel-Daten und es werden entsprechende Panel-Methoden verwendet. Diese haben gegenüber reinen Zeitreihendaten oder reinen Querschnittsdaten den Vorteil, dass mehr Daten zur Verfügung stehen, sodass die Modelle mit größerer Genauigkeit geschätzt werden können. Außerdem

³⁷ Vgl. Blien (2003); Südekum et al. (2006); Kowalewski/Niebuhr (2008).

³⁸ Vgl. Bräuninger et al. (2008); Bräuninger et al. (2010a); Borcherdig et al. (2012).

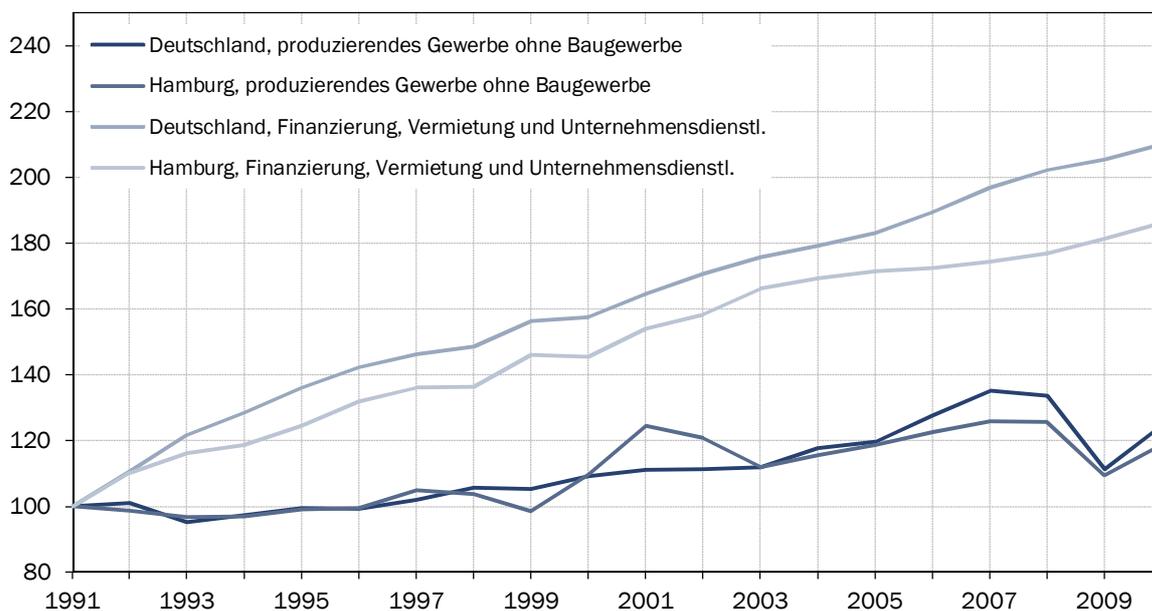
stehen für Panel-Daten Methoden zur Verfügung, um die zeitkonstante Heterogenität zwischen den Regionen zu berücksichtigen.

Für die Modelle zur Erwerbstätigkeit und Produktivität wird die enge Abhängigkeit der regionalen Entwicklung eines Sektors von der jeweiligen nationalen Entwicklung dieses Sektors zugrunde gelegt. Generell besteht auf sektoraler Ebene ein enger Zusammenhang zwischen der regionalen und nationalen Entwicklung. Unterschiede in der aggregierten Entwicklung zwischen Regionen ergeben sich insbesondere durch die unterschiedlichen Sektorstrukturen der Regionen, während die Sektoren selbst sich in den Regionen in der Regel sehr ähnlich entwickeln.

Dies wird beispielhaft in Abbildung 20 für die Bruttowertschöpfung in den Sektoren produzierendes Gewerbe (ohne Baugewerbe) und Finanzierung, Vermietung und Unternehmensdienstleistungen dargestellt. Aus der Abbildung wird deutlich, dass sich die Bruttowertschöpfung Hamburgs in den Sektoren ähnlich zur Bruttowertschöpfung im entsprechenden Sektor Deutschlands entwickelte. Die Unterschiede in den Entwicklungen zwischen der regionalen und nationalen Ebene sind vergleichsweise klein. Dagegen sind die Unterschiede zwischen den Sektoren deutlich.

Abbildung 20

Bruttowertschöpfung (jeweilige Preise), Index: 1991=100

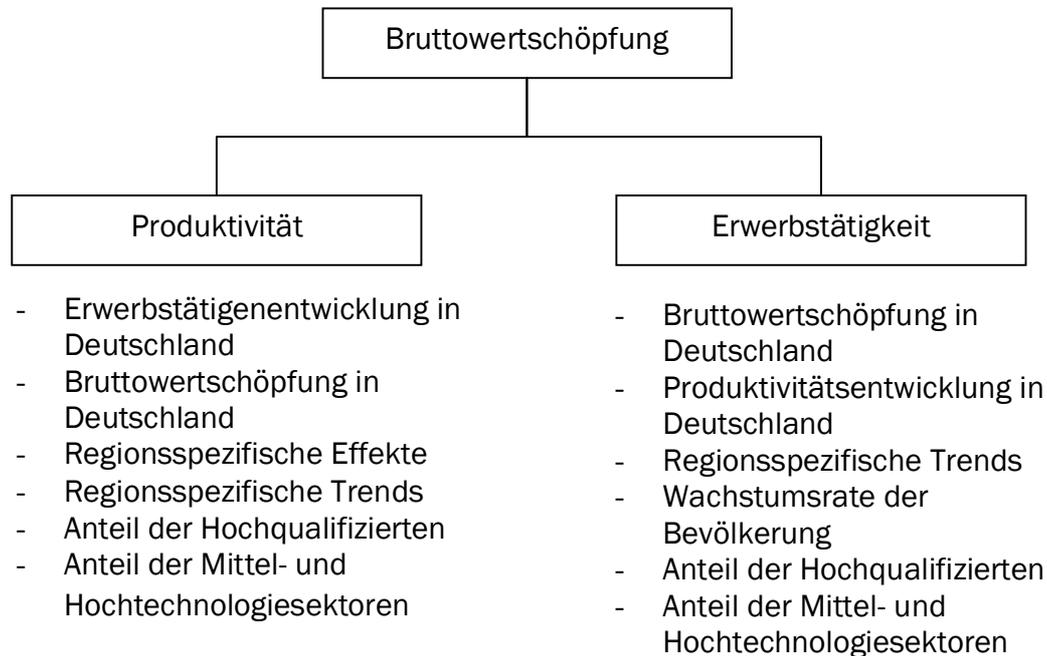


Quellen: Statistische Ämter der Länder (2011); HWWI.

Im Modell für die Entwicklung von Szenarien zur Bruttowertschöpfung in Hamburg werden die Erwerbstätigkeit in Deutschland sowie die Produktivität in Deutschland als erklärende Variablen aufgenommen, da sie aufgrund des engen Zusammenhangs zwischen nationaler und regionaler Ebene von hoher Erklärungskraft für die regionale Ebene sind (vgl. Abbildung 21). Auch hier wird der Zusammenhang für die Sektoren gesondert geschätzt, da sich die Sektoren der Regionen ähnlich zum jeweiligen nationalen Trend entwickeln und sich Abweichungen zwischen den Regionen vor allem durch unterschiedliche Sektorstrukturen ergeben.

Abbildung 21

Prognosemodell



Quelle: HWWI.

Die Entwicklung der Bruttowertschöpfung wird dabei als Wachstumsrate geschätzt und es wird ein sogenanntes Fixed-Effects-Panel-Modell zugrunde gelegt. Außerdem wird die Wachstumsrate der Bevölkerung auf regionaler Ebene einbezogen, um der Verknappung des Faktors Arbeit im Zuge des demografischen Wandels Rechnung zu tragen.

In das Modell für die Produktivität gehen als erklärende Variablen die Erwerbstätigkeit und die Bruttowertschöpfung in Deutschland ein, welche aufgrund der engen Beziehung zwischen regionaler und nationaler Ebene einen Großteil der Variation der Produktivität erklären.

Um den Erklärungsgehalt der Modelle weiter zu steigern werden weitere erklärende Variablen in beide Modelle einbezogen. Das ermöglicht zudem, weitere regionale Besonderheiten zu berücksichtigen. Dies betrifft etwa den Anteil der Hochqualifizierten an der regionalen Bevölkerung, um die Bedeutung der Qualifikation für die Beschäftigung sowie für die Produktivität einzufangen. Auch wird der Anteil der Beschäftigten in Mittel- und Hochtechnologiesektoren einbezogen, um für den Wandel zur Wissensökonomie zu kontrollieren.

3.4 | Ökonomische Szenarien für Hamburg bis 2025

Die Fortschreibung der Zahl der Erwerbstätigen, der Bruttowertschöpfung und der Produktivität in Hamburg bis 2025 erfolgt in drei Schritten. Zunächst wurden im Stützzeitraum von 1997 bis 2008 regionale Abweichungen zur Entwicklung in Deutschland untersucht. Dabei wurden regionale Daten von Eurostat ausgewertet. Diese entsprechen den Angaben aus der VGR der Länder. Die Bruttowertschöpfung wurde dabei in konstanten Preisen von 2005 berücksichtigt. Im zweiten Schritt wurde die Entwicklung von Erwerbstätigkeit, Produktivität und Bruttowertschöpfung in Deutschland auf Basis des *Oxford Economic Model* prognostiziert. Als Ergebnis erhält man eine Projektion der Wachstumsraten für die Zahl der Erwerbstätigen und die reale Bruttowertschöpfung nach Wirtschaftszweigen in Deutschland. Aus der Verknüpfung der Regionalanalyse und der Prognose für Deutschland kann dann im dritten Schritt eine Prognose für Hamburg erstellt werden. Für die Bevölkerungsentwicklung wird das Mittel aus den Varianten 1-W1 und 1W-2 der zwölften koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung unterstellt. Die im Weiteren angegebenen Wachstumsraten der Bruttowertschöpfung beziehen sich grundsätzlich auf die reale Entwicklung.

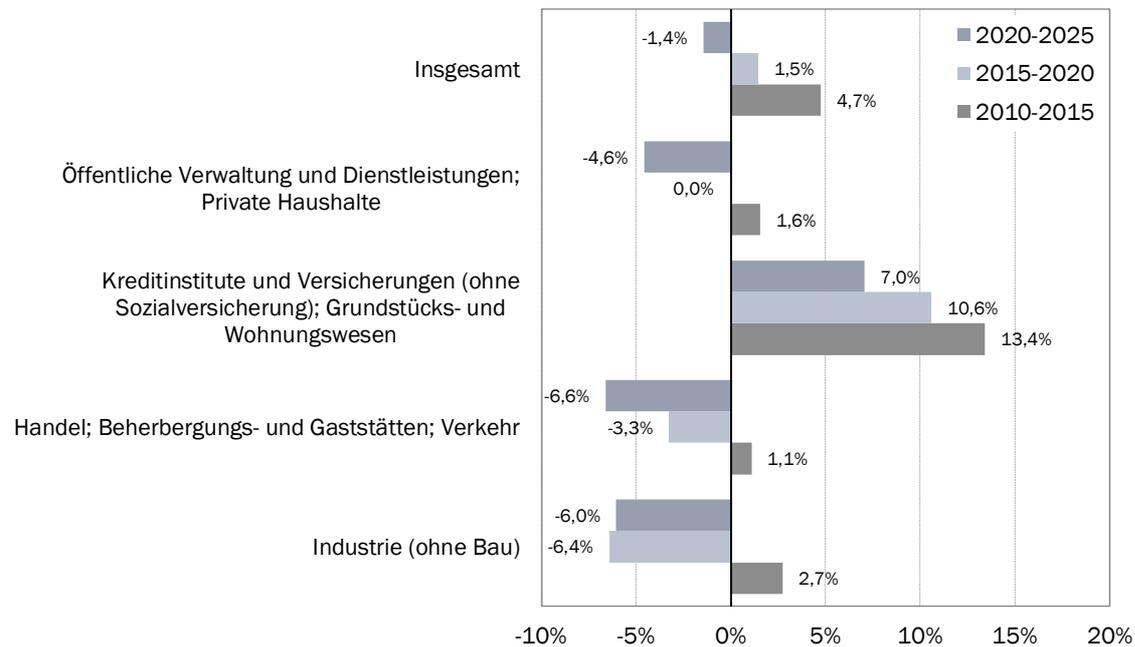
Erwerbstätige

Die Zahl der Erwerbstätigen wird in dem Zeitraum bis 2025 voraussichtlich besonders in dem Bereich *Kreditinstitute und Versicherungen (ohne Sozialversicherung); Grundstücks- und Wohnungswesen* (KVG) stark zulegen. Wie in Abbildung 22 zu sehen, werden hier Wachstumsraten von 13,4 %, 10,6 % und 7,0 % für die drei Fünfjahresintervalle von 2010 bis 2025 erwartet. In den anderen drei Sektoren wird nur für den Zeitraum 2010 bis 2015 mit leicht steigenden Erwerbstätigenzahlen gerechnet. Danach wird eine Stagnation beziehungsweise ein Rückgang prognostiziert. Besonders im Industriebereich wird für 2015 bis 2020 sowie 2020 bis 2025 von einer Verminderung der Zahl der Erwerbstätigen von jeweils rund 6 % ausgegangen. Für die Zahl der Erwerbstätigen insgesamt bedeutet dies, dass es zunächst noch einen Anstieg von 4,7 % gibt. Für 2015 bis 2020 wird dann nur noch ein Anstieg von 1,5 % erwartet, der einzig durch den Bereich KVG entsteht. In den folgenden fünf Jahren bis 2025 kommt es dann zu einem Rückgang der Zahl der Erwerbstätigen in etwa gleichem Umfang des vorherigen Anstiegs von 2015 bis 2020.

Für die Zusammensetzung der Erwerbstätigenstruktur bedeuten die prognostizierten Veränderungen, dass die drei Bereiche *KVG, Handel; Beherbergungs- und Gaststätten; Verkehr* (HGV) und *Öffentliche Verwaltung und Dienstleistungen; Private Haushalte* (VD), die 2010 alle einen ähnlichen Anteil von 27,4 %, 29,1 % und 28,9 % an den gesamten Erwerbstätigen stellten, zukünftig eine veränderte Bedeutung haben werden (vgl. Abbildung 23). Während der Bereich KVG stetig an Bedeutung zunehmen wird und bis 2025 voraussichtlich über ein Drittel aller Erwerbstätigen vereinnahmt, sinkt der Anteil der Erwerbstätigen in HVG und VD auf 25,4 % beziehungsweise 26,7 %. Gleiches gilt für den Anteil des Bereiches *Industrie* (Rückgang von 11,0 % auf 9,5 %).

Abbildung 22

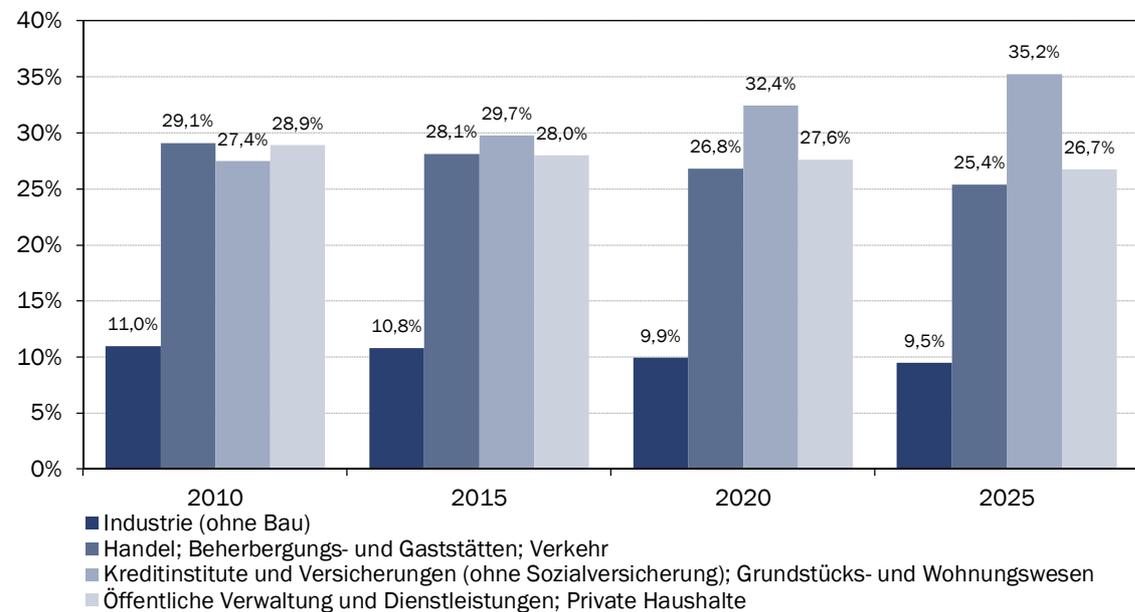
Wachstum der Erwerbstätigenzahl zwischen 2010 und 2025



Quellen: Eurostat (2012); Oxford Economics (2012); HWWI.

Abbildung 23

Erwerbstätigenstruktur in Hamburg bis 2025



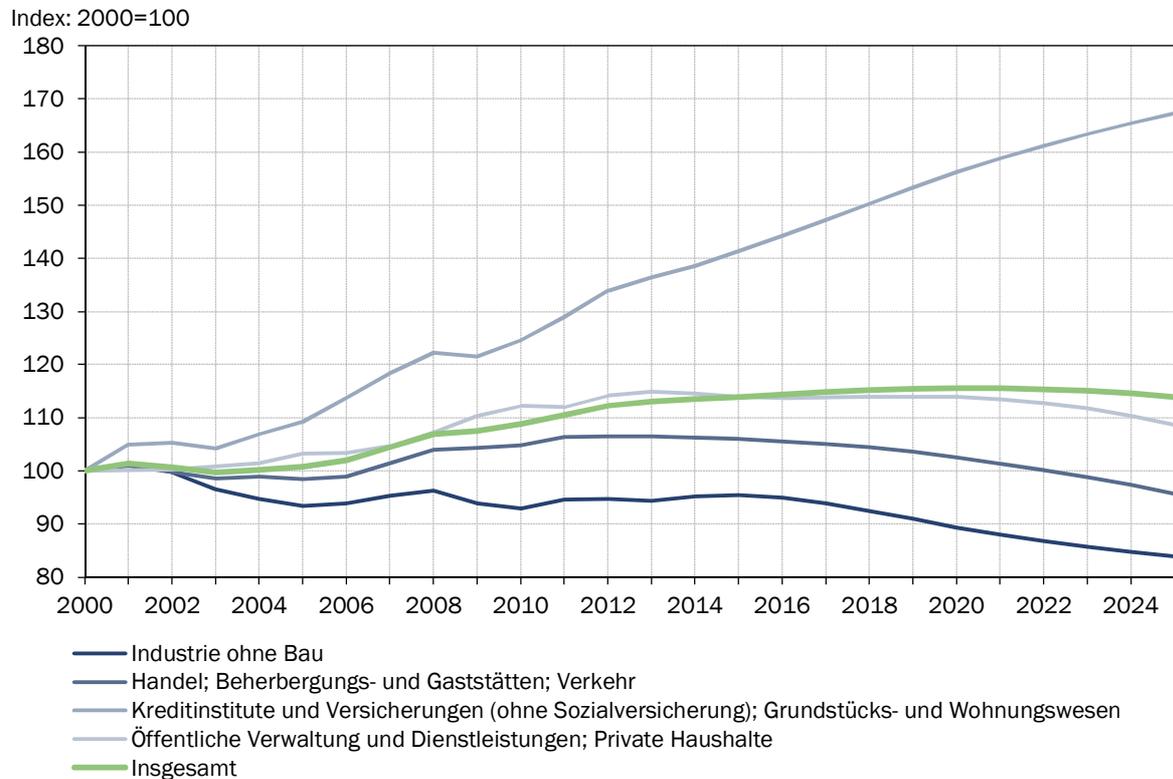
Quellen: Eurostat (2012); Oxford Economics (2012); HWWI.

Bei der absoluten Anzahl an Erwerbstätigen zeigt sich für den Bereich KVG entsprechend ein positiver Trend seit 2003, der gemäß den Erwartungen bis 2025 anhält. In Abbildung 24 zeigt sich, dass die Zahl der Erwerbstätigen hier bis 2025 um mehr als 50 % steigt. Die Anzahl der Erwerbstätigen in HGV und VD nähern sich, nach leichten Zuwächsen bis 2011 im Zeitverlauf wieder dem Niveau von 2000 an. Für den Bereich *Industrie* setzt sich der kontinuierliche Rückgang der Erwerbstätigenzahl seit 2001 fort. Insgesamt ergibt sich eine

Erhöhung der Zahl der Erwerbstätigen um ca. 15 % im Vergleich zu 2000. Ab 2010 setzt sich der Anstieg zunächst fort, nähert sich ab 2020 aber wieder diesem Ausgangsniveau an.

Abbildung 24

Entwicklung der Erwerbstätigkeit nach Sektoren von 2000 bis 2025



Quellen: Eurostat (2012); Oxford Economics (2012); HWWI.

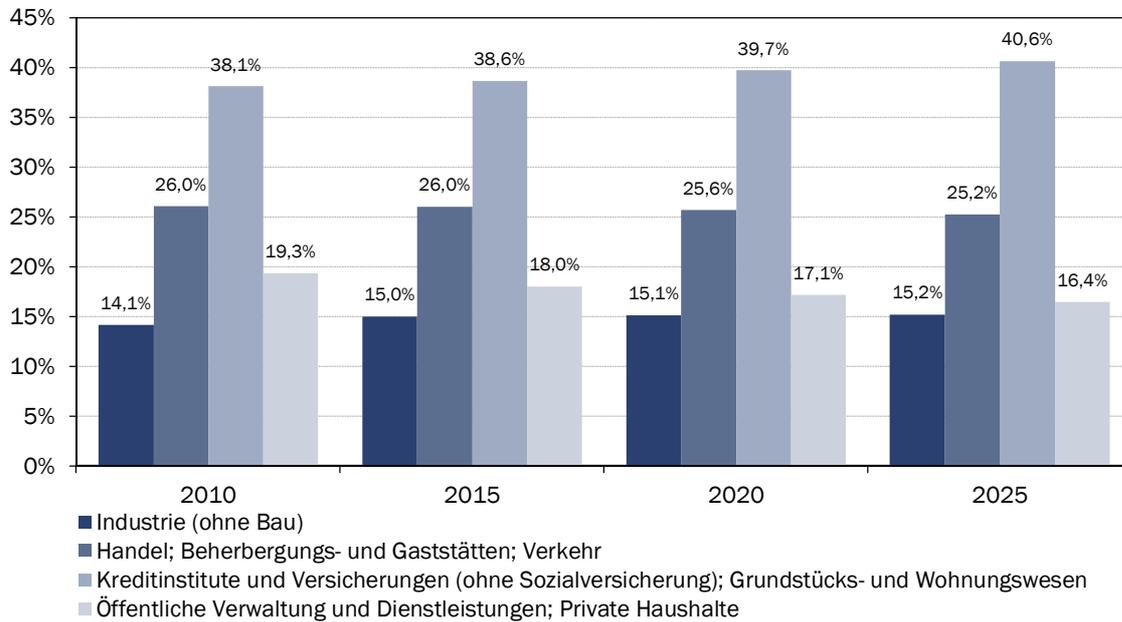
Bruttowertschöpfung

Die Zusammensetzung der gesamten Bruttowertschöpfung in Hamburg ändert sich von 2010 bis 2025 voraussichtlich nur moderat (vgl. Abbildung 25). Der anteilmäßig bereits größte Bereich KVG wird laut den Prognosen am stärksten an Bedeutung gewinnen und seinen Anteil von 38,1 % der Bruttowertschöpfung auf 40,6 % ausbauen. Den größten Rückgang erwartet man hingegen beim Anteil des Bereichs VD mit einem Rückgang von 19,3 % auf 16,4 %. *Industrie* und HGV halten ihren Anteil an der Bruttowertschöpfung voraussichtlich konstant.

Die Wachstumsprognose für die Bruttowertschöpfung ist für 2010 bis 2015 mit 16,5 % für den Bereich *Industrie* am höchsten, gefolgt von KVG (11,5 %), HGV (9,7 %) und schließlich VD mit einem nur geringem Bruttowertschöpfungswachstum (2,3 %), auch für die folgenden Jahre. Für den Zeitraum von 2015 bis 2020 wird die Wachstumsgeschwindigkeit von *Industrie* und HGV dann voraussichtlich sinken, wohingegen sie für KVG noch auf 12,6 % zulegt. Von 2020 auf 2025 wird schließlich ein Rückgang des Wachstums für alle Bereiche erwartet (vgl. Abbildung 26).

Abbildung 25

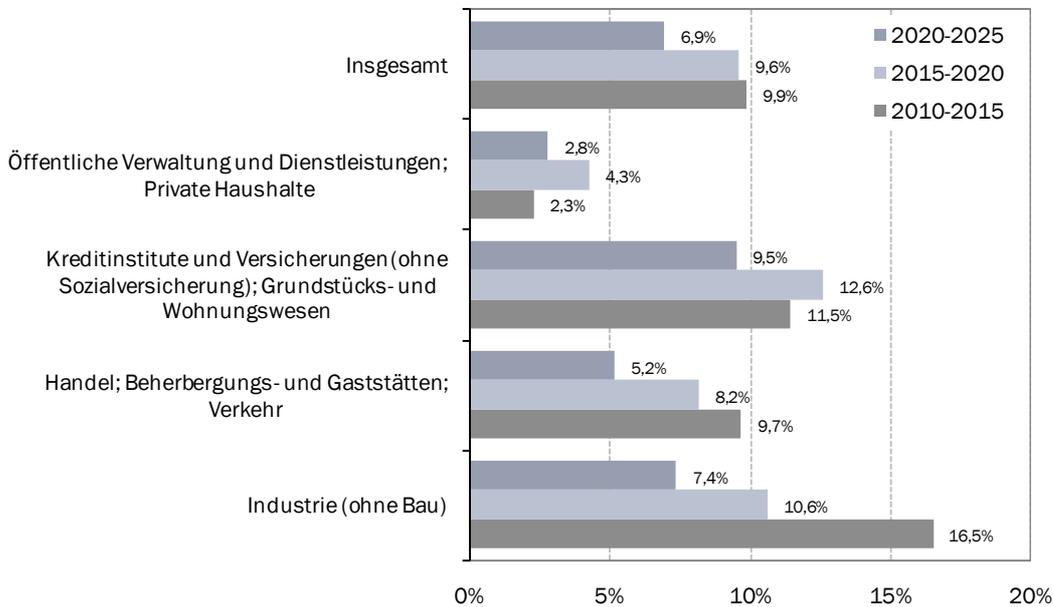
Bruttowertschöpfungsstruktur in Hamburg bis 2025



Quellen: Eurostat (2012); Oxford Economics (2012); HWWI.

Abbildung 26

Wachstum der Bruttowertschöpfung zwischen 2010 und 2025

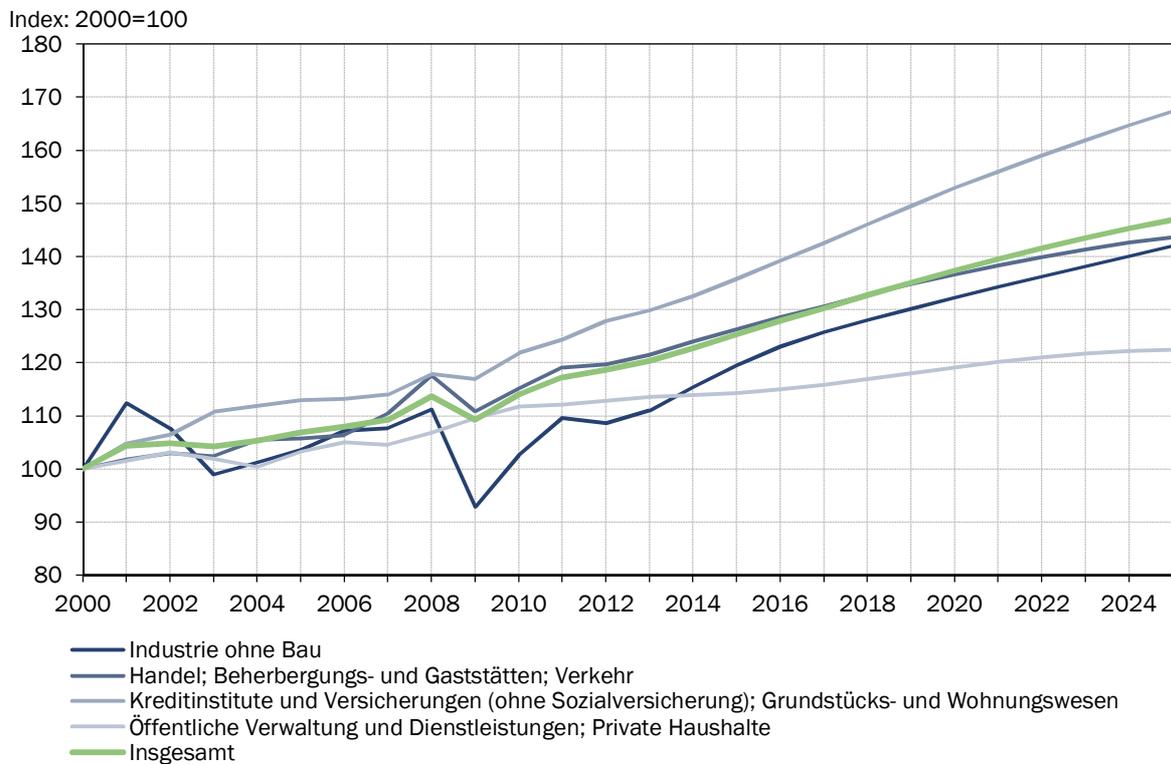


Quellen: Eurostat (2012); Oxford Economics (2012); HWWI.

Die Wachstumsraten der Bruttowertschöpfung spiegeln sich ebenfalls in der erwarteten absoluten Entwicklung der Bruttowertschöpfung in Abbildung 27 wider. Im Vergleich zum Jahr 2000 wird die Bruttowertschöpfung 2025 insgesamt voraussichtlich um ca. 50 % höher sein. Dabei wird für KVG die höchste Zunahme um ca. 65 % und für VD die schwächste Zunahme um etwas über 20 % prognostiziert.

Abbildung 27

Entwicklung der Bruttowertschöpfung nach Sektoren von 2000 bis 2025



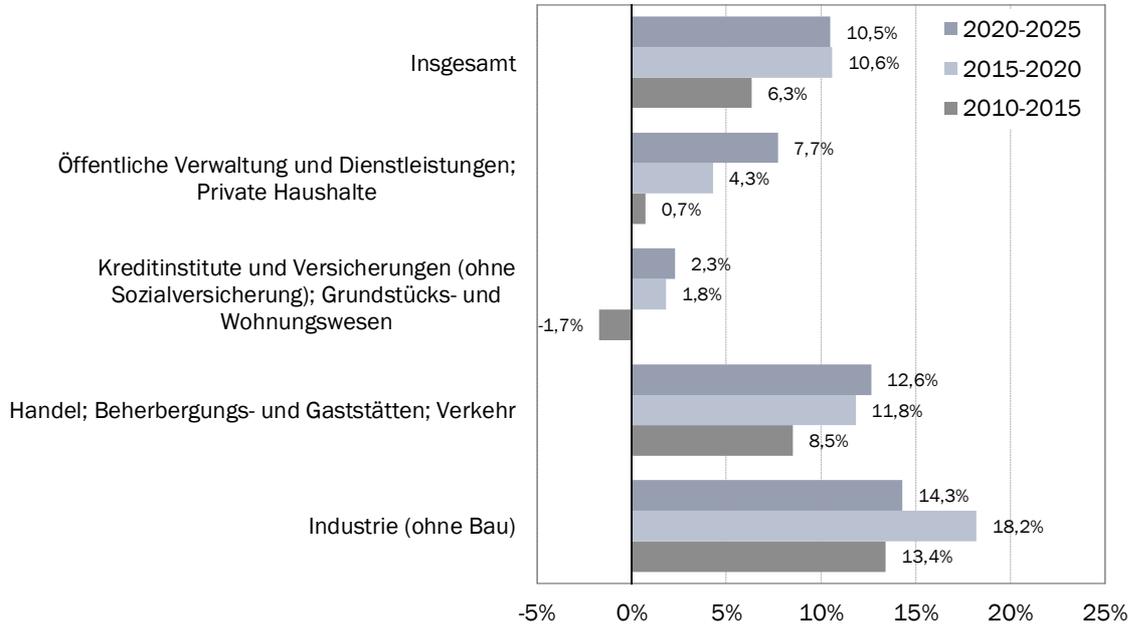
Quellen: Eurostat (2012); Oxford Economics (2012); HWWI.

Produktivität

Bis 2025 werden zunächst ein nur mäßiger Anstieg und dann ein Rückgang der Erwerbstätigenzahlen in der *Industrie* in Hamburg erwartet. Trotzdem wird hier von einem Anstieg der Wirtschaftsleistung ausgegangen. Dies führt dazu, dass für diesen Bereich bis 2025 die größten Produktivitätssteigerungen prognostiziert werden. Eine eher schwache Entwicklung wird für KVG erwartet. Damit hat der Bereich zwar die größte Bedeutung für die Zahl der Erwerbstätigen und die Bruttowertschöpfung insgesamt in Hamburg, es ist jedoch nicht zu erwarten, dass die Leistungsfähigkeit pro Erwerbstätigen deutlich steigt. Auch bei VD wird für 2010 bis 2015 zunächst mit einer schwachen Entwicklung der Produktivität von 0,7 % gerechnet. Für die darauffolgenden Fünfjahresintervalle wird jedoch von einem zunehmenden Produktivitätswachstum von 4,3 % beziehungsweise 7,7 % ausgegangen. Insgesamt stärkere Zuwächse werden auch im Bereich HGV erwartet. Für die gesamte Hamburger Wirtschaft wird bis 2015 mit einem Produktivitätswachstum von 6,3 % gerechnet und für die folgenden Fünfjahresintervalle mit jeweils knapp über 10 %.

Abbildung 28

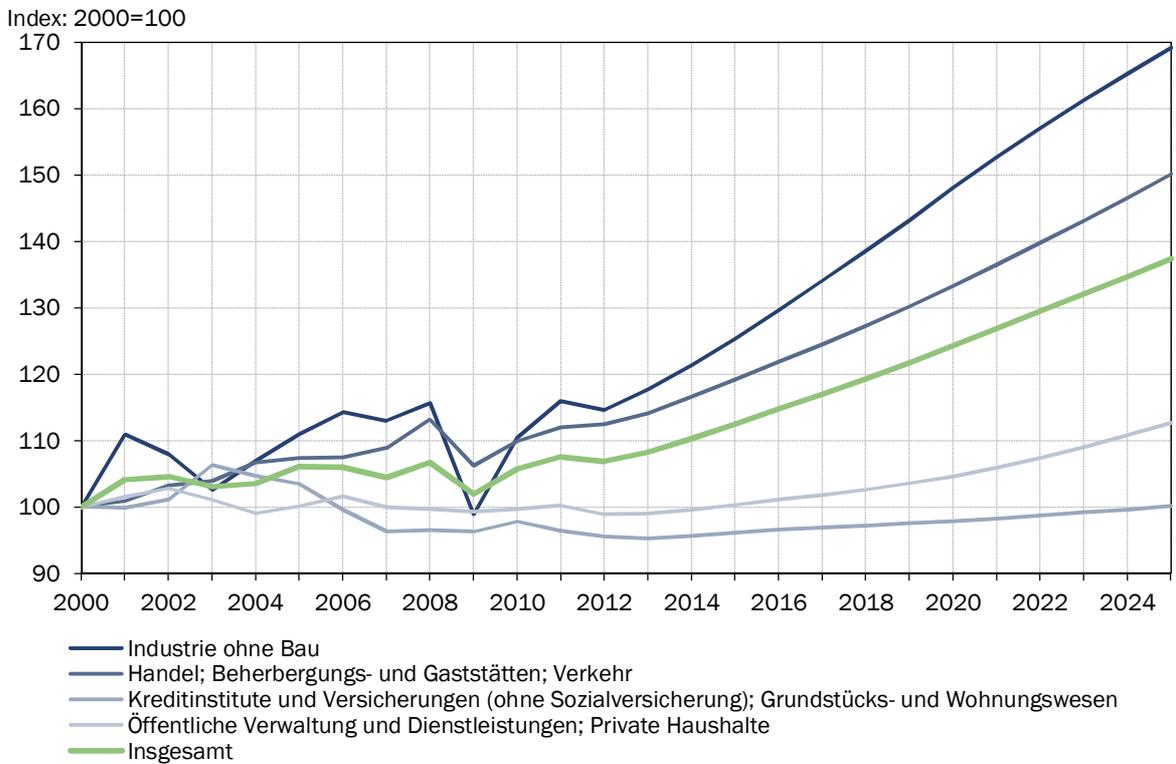
Wachstum der Produktivität zwischen 2010 und 2025



Quellen: Eurostat (2012); Oxford Economics (2012); HWWI.

Abbildung 29

Entwicklung der Produktivität nach Sektoren von 2000 bis 2025



Quellen: Eurostat (2012); Oxford Economics (2012); HWWI.

Betrachtet man die prognostizierte Entwicklung der Produktivität in Hamburg fällt auf, dass sie sich für KVG und VD bis 2025 ungefähr auf dem Niveau von 2000 hält. Für KVG wird erwartet, dass nach dem Abfall der Produktivität von 2003 bis 2007 und einer darauf folgenden Stagnation bis 2025 wieder das Niveau von 2000 erreicht wird. Die Produktivität für VD stagnierte lange Zeit auf dem Niveau von 2000, wird aber bis 2025 um ca. 10 % höher liegen. Industrie und HGV zeigen nach einem kurzen Produktivitätseinbruch in der Wirtschaftskrise 2009 eine durchgehend positive Tendenz und sorgen damit dafür, dass in Hamburg auch insgesamt bis 2025 mit einem Produktivitätsniveau gerechnet wird, das fast 40 % über dem von 2000 liegt.

Die zukünftige ökonomische Entwicklung Hamburgs und die Zusammensetzung der Bruttowertschöpfung hängen vom Tempo des Strukturwandels ab, der wiederum Einfluss auf die qualitative und quantitative Gewerbeflächennachfrage hat. Dieser Aspekt wurde im Rahmen des Gutachtens durch die Entwicklung von zwei Szenarien aufgefangen, die einen vom Basisszenario abweichenden Verlauf des Strukturwandels zugrunde legen. Dabei gibt es ein Szenario ohne Strukturwandel. In diesem wird angenommen, dass die sektorale Zusammensetzung der Erwerbstätigkeit unverändert bleibt. Im Szenario mit beschleunigtem Strukturwandel ist die Wachstumsdifferenz zwischen dem Dienstleistungssektor und dem industriellen Sektor höher als im Basisszenario. Tabelle 6 stellt die Entwicklungspfade in den drei Szenarien dar.

Die HWWI-Prognose für die ökonomische Entwicklung Hamburgs ergibt mittelfristig ein ähnliches Wachstumsszenario für Hamburg wie die Prognose im Deutschland Report der Prognos AG³⁹. Dieser liefert einen Ausblick auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Deutschland bis zum Jahr 2035. Dabei werden unter anderem Ergebnisse über die zukünftige sektorale Entwicklung der Bruttowertschöpfung auf Ebene der Bundesländer dargestellt.

Im für diese Studie relevanten Prognosezeitraum von 2008 bis 2025 wird demnach in Hamburg ein realer Anstieg der Bruttowertschöpfung um 15 % geschätzt. Diese Entwicklung liegt unterhalb der Wachstumsszenarien des HWWI, welche reale Zuwächse in einem Intervall von 23 % bis 33 % ergeben.

Diese Unterschiede können im Wesentlichen auf differierende Einschätzung der kurz- bis mittelfristigen Effekte der Finanz- und Wirtschaftskrise zurückgeführt werden. Zwar werden im Prognos-Report keine Angaben über die Entwicklung in den Jahren 2009 bis einschließlich 2012 gemacht, allerdings zeigt die für das Jahr 2013 in Hamburg erwartete Bruttowertschöpfung, dass die Prognos AG bei Erstellung des Deutschland-Reports 2035 von einem deutlich ungünstigeren Verlauf der wirtschaftlichen Entwicklung nach der Krise ausgegangen ist. So wird von 2008 bis 2013 mit einem Rückgang der Bruttowertschöpfung um 2,1 % gerechnet. Im HWWI-Basisszenario wird im gleichen Zeitraum hingegen mit einem realen Zuwachs von 4,4 % gerechnet.

³⁹Vgl. Prognos (2010).

Tabelle 6

Szenarien zur Entwicklung der Bruttowertschöpfung

Periode	Gesamt	Landwirtschaft; Fischerei	Industrie (ohne Bau)	Bau	Handel; Beherbergungs- und Gaststätten; Verkehr	Kreditinstitute und Versicherungen (ohne Sozialversicherung); Grundstücks- und Wohnungswesen	Öffentliche Verwaltung und Dienstleistungen; Private Haushalte	
2000-2005	3.4	0.1	3.5	-15.1	5.7	13.0	3.2	
2005-2010	7.4	4.2	-7.0	3.7	8.6	7.5	8.6	
Basis	2010-2015	9.9	6.9	16.5	8.7	9.7	11.5	2.3
	2015-2020	9.6	6.9	10.6	11.3	8.1	12.6	4.3
	2020-2025	6.9	4.9	7.4	10.7	5.2	9.5	2.8
	2010-2025	28.8	20.1	38.4	33.6	24.8	37.4	9.6
ohne Struktur- wandel	2010-2015	7.3	11.7	12.4	11.2	11.7	6.7	3.8
	2015-2020	7.7	15.5	15.7	13.7	13.1	2.7	5.3
	2020-2025	4.7	10.0	9.0	10.8	10.2	-0.3	5.1
	2010-2025	21.1	39.2	35.8	38.2	36.5	6.7	15.5
Beschleunigter Struktur- wandel	2010-2015	9.3	5.5	12.2	8.7	10.5	11.8	3.5
	2015-2020	9.8	3.2	7.9	8.5	9.3	13.7	6.3
	2020-2025	6.9	-1.5	3.8	6.3	6.1	10.9	4.7
	2010-2025	28.3	3.1	19.9	22.9	24.6	40.7	15.3

Quellen: Oxford Economics (2012); VGR der Länder (2012); HWWI.

In der offiziellen Statistik des Statistischen Amtes für Hamburg und Schleswig-Holstein zeigen die letzten verfügbaren Daten bereits einen Anstieg der realen Bruttowertschöpfung um 2,7 % zwischen 2008 und 2011. Dagegen unterscheiden sich die Szenarien im langfristigen Vergleich nach 2013 nur geringfügig. Während der Prognos-Report einen Zuwachs um rund 17 % ausweist, liegt das Wachstum im HWWI-Basisszenario in diesem Zeitraum bei rund 19 %.

Etwas differenzierter stellt sich die Situation dar, wenn die Szenariowerte einzelner Sektoren miteinander verglichen werden. Für das „Produzierende Gewerbe“ (ohne Baugewerbe) werden die kurz- bis mittelfristigen Effekte der Krise im Prognos-Report deutlich weniger negativ eingeschätzt. So wird zwischen 2008 und 2013 ein Rückgang von nur 5,0 % ausgewiesen. Laut HWWI-Basisszenario beträgt der Rückgang 8,6 %. Die letzte verfügbare offizielle Statistik für das Jahr 2011 zeigt ein negatives Wachstum von rund 12 % gegenüber 2008. Die Entwicklung in den Dienstleistungssektoren wird gemäß Prognos-Report bis 2013 deutlich ungünstiger eingeschätzt als in den HWWI-Szenarien. So stehen im gesamten Dienstleistungssektor Wachstumsraten von -1,7 % im Prognos-Report einer Rate von 6,8 % im HWWI-Basisszenario gegenüber. Die Werte der amtlichen Statistik ergeben für den Zeitraum 2008 bis 2011 ein Zuwachs von 4,9 %. Die Entwicklung nach 2013 wird sowohl im produzierenden Gewerbe als auch in den Dienstleistungsbranchen insgesamt von der Prognos AG und dem HWWI ähnlich eingeschätzt.

Tabelle 7

Reales Wachstum der Bruttowertschöpfung nach Sektoren in Hamburg, in Prozent

Sektor	2008 bis 2011	2008 bis 2013		2013 bis 2025		2008 bis 2025	
	Statistisches Amt	Prognos	HWWI	Prognos	HWWI	Prognos	HWWI
Alle Wirtschaftsbereiche	2,7	-2,1	4,4	17,4	18,7	14,9	23,9
Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	31,9	-0,4	12,9	1,2	3,4	0,8	16,8
Produzierendes Gewerbe ohne Baugewerbe	-12,0	-5,0	-8,6	18,9	18,0	12,9	7,9
Baugewerbe	13,8	1,7	1,9	3,8	19,5	5,5	21,8
Dienstleistungen	4,9	-1,7	6,8	17,5	18,9	15,5	27,0

Quellen: Statistisches Amt für Hamburg und Schleswig-Holstein (2012a); Prognos (2010);HWWI.

3.5 | Fazit

Das zukünftige Wirtschaftswachstum der Hansestadt und ihre wirtschaftsstrukturelle Entwicklung stellen die Rahmenbedingungen für die quantitative und qualitative Gewerbeflächennachfrage in Hamburg dar. Im Zeitraum von 2000 bis 2010 haben sowohl die Anzahl der Erwerbstätigen als auch das Bruttoinlandsprodukt in der Hansestadt zugenommen. Dabei ist das Bruttoinlandsprodukt deutlich schneller gewachsen als die Anzahl der Erwerbstätigen. Die ist darauf zurückzuführen, dass es in diesem Zeitraum Produktivitätszuwächse gab, insbesondere im produzierenden Gewerbe und im Sektor Handel, Beherbergungs- und Gaststättengewerbe und Verkehr. Das HWWI-Prognosemodell liefert Szenarien für die Entwicklung der Sektorstruktur, der Produktivität, der Bruttowertschöpfung und der Erwerbstätigkeit bis zum Jahr 2025. In diesem werden unterschiedlichen Szenarien für das Tempo des Strukturwandels betrachtet. In den drei Szenarien steigt die Bruttowertschöpfung in allen Sektoren weiter an. Für die Industrie (ohne Bau) liegen die entsprechenden Wachstumsraten bis zum Jahr 2025 in einem Intervall von etwa 20 % bis 38 %. Für den Sektor Handel, Beherbergungs- und Gaststättengewerbe und Verkehr, welcher wichtige Bereiche der Logistikwirtschaft einschließt, ergibt sich ein Wachstumskorridor von etwa 24 % bis 36 %.

4 | Nachfrageanalyse Gewerbeflächen Hamburg

4.1 | Allgemeine Trends der Gewerbeflächennachfrage

Die Nachfrage nach Gewerbeflächen hat im Kontext der in Kapitel 2 und 3 skizzierten Trends in den letzten zehn Jahren ebenfalls einen deutlichen strukturellen Wandel erlebt. Einerseits zeigen sich zunehmende betriebliche Konzentrationsprozesse (Konzentration von Betriebsstandorten), andererseits werden Markt-, Absatz- und Vertriebsgebiete flächendeckend „besetzt“. Infolge dieser „gegenläufigen Prozesse“ sind zum Beispiel neue Logistikkonzepte entstanden, die einen entsprechenden Einfluss auf die gewerbliche Flächennachfrage ausüben.

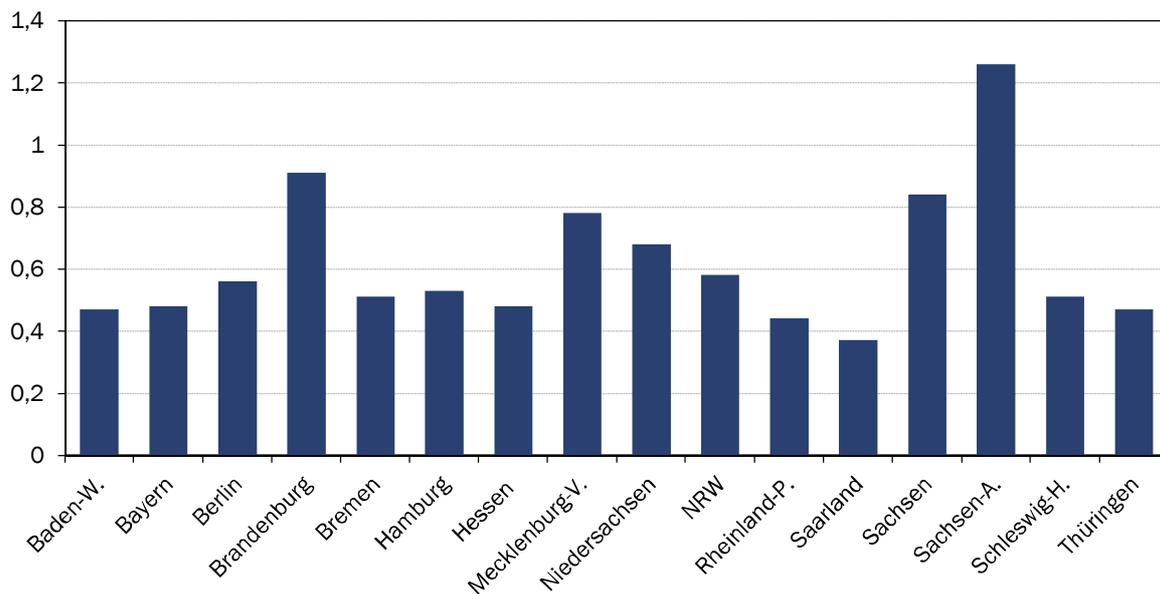
Auf Basis der durch Georg Consulting quartalsmäßig durchgeführten bundesweiten Befragung zur Vermarktungssituation von Gewerbegebieten zeichnen sich die folgenden übergeordneten Entwicklungen ab⁴⁰ (siehe hierzu auch die folgende Abbildung 30):

- Abkoppelung des Flächenbedarfs von der demografischen Entwicklung beziehungsweise von der Beschäftigtenentwicklung (bereits seit den 1990er Jahren erkennbar). Nur noch im Ausnahmefall (wie bei Porsche in Leipzig oder Mercedes in Bremen) suchen industriell-gewerbliche Großunternehmen neue Standorte in Deutschland.
- Der Mittelstand hat die Großunternehmen als wichtige Nachfragegruppe abgelöst.
- Insgesamt ist die Flächennachfrage (mit Ausnahme der Logistik und des großflächigen Einzelhandels) deutlich kleinteiliger geworden.
- Die nachgefragten Flächengrößen bewegen sich bundesweit schwerpunktmäßig innerhalb einer Spanne zwischen 2.000 und 6.000 m² (die durchschnittliche Grundstücksgröße aller bundesweiten Kauffälle im Zeitraum 2007 bis 2010 lag bei 0,62 ha). In den neuen Bundesländern liegen die nachgefragten Grundstücksgrößen tendenziell deutlich höher als in den alten Bundesländern.
- Insgesamt kommen 80 % bis 90 % der Nachfrage nach Gewerbeflächen aus der Bestandsentwicklung beziehungsweise einem Umkreis von „nur“ ca. 30 Kilometern.
- Viele Mittelständler sind in der Region/Standortgemeinde verwurzelt und wechseln diese nur ungern, selbst wenn anderswo Fördergelder und günstige Flächenpreise locken.
- Handwerk und Kleingewerbe erweisen sich ebenfalls als standorttreu und wechseln aufgrund angestammter Kundengebiete nur ungern den Standort beziehungsweise die Standortgemeinde.
- Das überregionale Ansiedlungsgeschehen wird vor allem durch die Logistik, den großflächigen Einzelhandel und das Dienstleistungsgewerbe getragen.

⁴⁰ Wie die weitergehenden Ausführungen zeigen weicht Hamburg zum Teil deutlich von den übergeordneten Trends ab (zum Beispiel aufgrund der hohen Bedeutung der Hafen- und Logistikwirtschaft und aufgrund der Stadt-Umland-Wanderungen)

Abbildung 30

Durchschnittlicher Flächenumsatz in ha (Gewerbegrundstücke) pro Kauffall nach Bundesländern, 2007-2010



Quellen: Arbeitskreis der GA-Ausschüsse (2011); Georg Consulting.

Die Nachfrage nach Gewerbeflächen kann übergeordnet gewerblichen Nutzergruppen zugeordnet werden. In Nutzergruppen sind Branchen und Bereiche mit ähnlichen Standortanforderungen zusammengefasst. Georg Consulting erfasst seit 2010 im Rahmen einer quartalsmäßigen bundesweiten Befragung bei rund 300 regionalen und städtischen Wirtschaftsförderungen die Struktur der Flächennachfrage.

Aus dieser quartalsmäßigen Befragung des Jahres 2011 lassen sich die folgenden Ergebnisse zusammenfassend feststellen (vgl. Tabelle 8 und Tabelle 9):

- Mit zusammen rund 48 % bestimmten Handwerk und Mittelstand das Nachfragegeschehen nach unbebauten Gewerbeflächen im Jahr 2011. Auffällig hierbei war, dass sich der technologieorientierte Mittelstand (das ist zum Beispiel der Maschinenbau, die Elektrotechnik und die Medizintechnik) durch eine eher verhaltene Nachfragedynamik auszeichnete (im Jahr 2011 nur 6,1 % der Flächennachfrage). Der technologieorientierte Mittelstand gilt aufgrund der hohen Kapitalintensität als relativ standorttreu, sodass Verlagerungen innerhalb Deutschlands eher selten vorkommen. Bei größeren und auch international agierenden technologieorientierten Mittelständlern sind zudem eher Konzentrationstendenzen feststellbar. Die vorhandenen Expansionsbestrebungen waren stark auf ausländische Märkte und Standorte ausgerichtet. Somit wurde der größte Teil der Nachfrage im Jahr 2011 durch Handwerk (19,9 %) und produktionsorientierten Mittelstand (23,2 %) aus dem endogenen Bereich induziert.
- Eine ebenfalls noch starke Nutzer- und Nachfragegruppe war die Logistik und der Großhandel. Zum Teil lag die Nachfrage deutlich über der des produktionsorientierten Mittelstandes. Im Jahresmittel 2011 entfielen rund 16 % der Gewerbeflächennachfrage auf Logistik und Großhandel.
- Der Anteil der Nachfrage durch größere Unternehmen lag im Jahresdurchschnitt 2011 bei rund 9 % und kam somit eher selten vor.

- Dienstleistungsbetriebe finden sich zunehmend in Gewerbe- und Mischgebieten. Sie konzentrieren sich sonst auf die Büromarktzonen in den Metropolen oder siedeln sich im Umfeld eines Flughafens an. Ihr Anteil an der Flächennachfrage in Gewerbegebieten betrug 2011 knapp 10 %.
- Existenzgründer haben bei der Gewerbeflächennachfrage eine ähnlich hohe Bedeutung wie der technologieorientierte Mittelstand. Im Durchschnitt trug diese Nutzergruppe zu 6 % zur Flächennachfrage bei (2011).

Der Schwerpunkt der nachgefragten Flächen 2011 lag bei einem bis drei Hektar. Die Größenordnung hatte 2011 einen Anteil von 27 % an der Nachfrage. Ein Fünftel der Nachfrage entfiel auf kleine Flächengrößen unter einem Hektar und ein weiteres gutes Fünftel auf Größenordnungen zwischen drei bis fünf Hektar. Auffällig ist der hohe Anteil großer Flächennachfrager. Ebenfalls ein gutes Fünftel fragte Flächen von über zehn Hektar nach. Hierin spiegelt sich vor allem die wachsende Bedeutung der logistischen Nachfrage wider.

Tabelle 8

Gewerbeflächennachfrage in Deutschland 2011 (Nutzergruppen an der Nachfrage in %)

Nachfragegruppen nach Gewerbeflächen	I. Quartal	II. Quartal	III. Quartal	IV. Quartal	Durchschnittswert 2011
Handwerk	18,3	18,1	23,3	16,3	19,0
Mittelstand Produktion	27,2	20,8	20,4	24,4	23,2
Mittelstand Technologie	11,7	4,2	2,9	5,8	6,1
Größere Unternehmen (Produktion & Dienstleistung)	17,5	5,6	5,8	8,1	9,3
Logistik, Distribution und Großhandel	6,8	16,6	22,3	17,4	15,8
Dienstleistung	4,9	12,5	9,7	8,2	9,8
Großflächiger Einzelhandel	5,8	11,0	7,8	8,1	8,2
Existenzgründer	7,8	5,6	6,8	4,7	6,2
Sonstige	0,0	5,6	1,0	7,0	3,4

Quellen: WiFö-Index Gewerbe (2011); Georg Consulting.

Tabelle 9

Gewerbeflächennachfrage in Deutschland 2011 (Größe der nachgefragten Flächen, in % der Nennungen)

Größenordnung der Nachfrage	I. Quartal	II. Quartal	III. Quartal	IV. Quartal	Durchschnittswert 2011
< 1 ha	20,8	17,1	32,7	11,4	20,5
1 bis 3 ha	22,6	34,3	26,9	25,7	27,4
> 3 bis 5 ha	24,5	17,1	17,3	25,7	21,1
> 5 bis 7 ha	5,7	8,6	3,9	11,4	7,4
> 7 bis 10 ha	1,9	2,9	3,8	2,9	2,9
> 10 ha	24,5	20,0	15,4	22,9	20,7

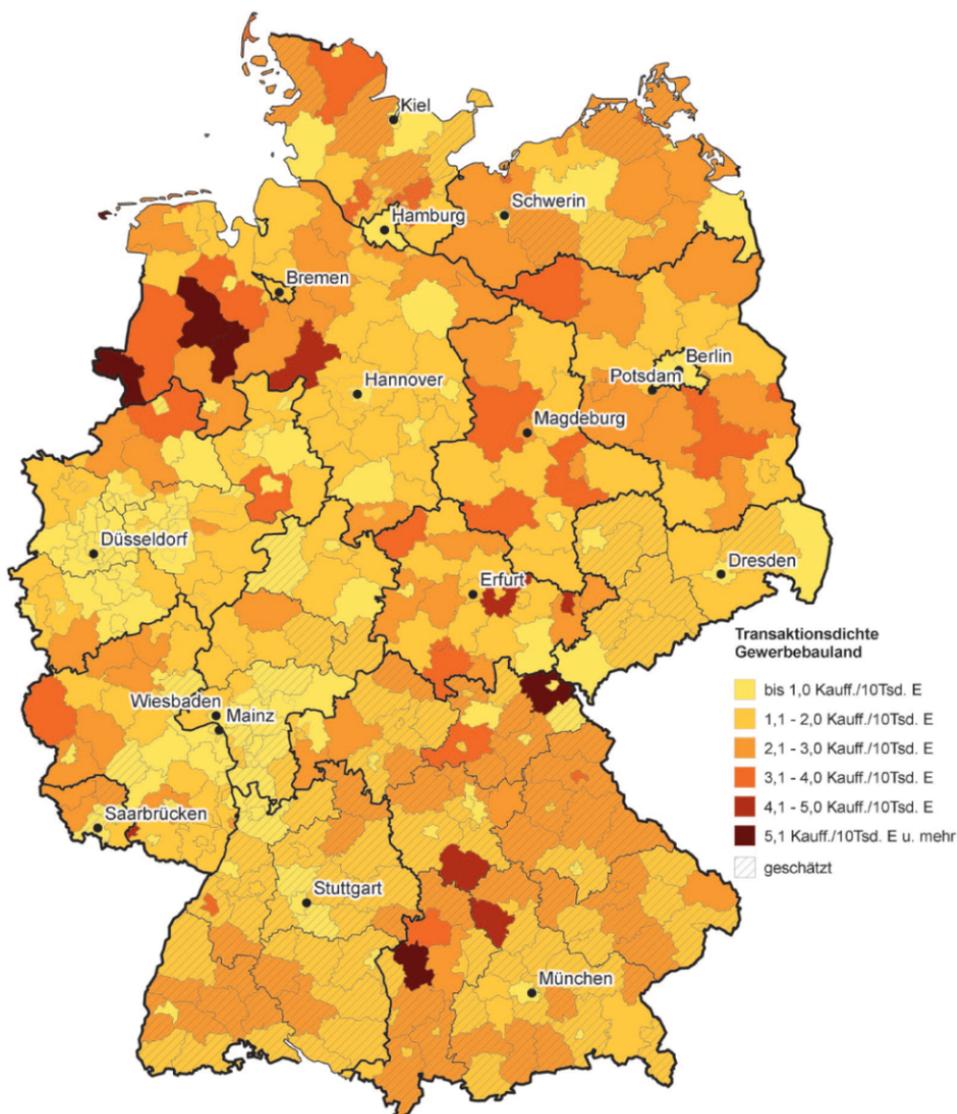
Quellen: WiFö-Index Gewerbe (2011); Georg Consulting.

Die Transaktionsdichte (Kauffälle) von Bauplätzen mit gewerblicher Nutzung zeigt sich in Deutschland (siehe nachfolgende Abbildung 31 und Abbildung 32) insgesamt recht homogen. Höchstwerte wurden im Jahr 2010 in einigen Landkreisen Niedersachsens und Bayerns erzielt. In den dicht besiedelten Metropolen und einigen Ballungsräumen war die Zahl der Transaktionen pro 10.000 Einwohner eher gering.

Trotz der geringen relativen Transaktionsdynamik lag der erzielte Geldumsatz mit unbebautem Gewerbebauland in Hamburg, Berlin, München, Stuttgart, Bremen, Düsseldorf und Hannover am höchsten, wobei starke Schwankungen im Zeitverlauf auftreten.

Abbildung 31

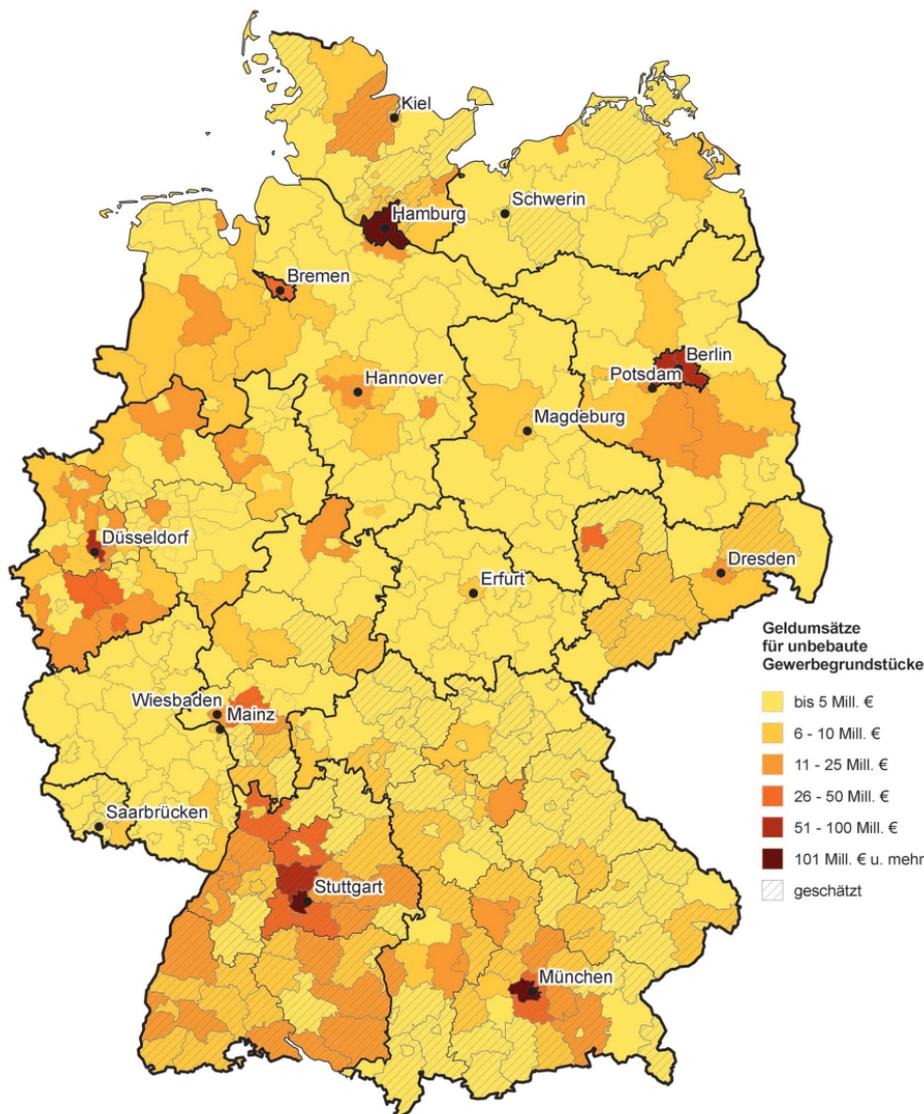
Transaktionen (Kauffälle) je 10 Tsd. Einwohner für Bauplätze mit gewerblicher Nutzung, 2010



Quelle: Arbeitskreis der Gutachterausschüsse in Deutschland (2011).

Abbildung 32

Geldumsatz mit Bauplätzen gewerblicher Nutzung, 2010



Quelle: Arbeitskreis der Gutachterausschüsse in Deutschland (2011).

Wie die nachfolgende differenzierte Nachfrageanalyse für Hamburg zeigt, hat sich das Transaktionsvolumen von gewerblichen Baugrundstücken in der Hansestadt im Zeitverlauf deutlich rückläufig entwickelt. Die gewerblichen Grundstückspreise in Hamburg und am Hamburg-Rand liegen relativ hoch und werden bundesweit zum Beispiel von München und Frankfurt am Main übertroffen. In Berlin sind die Preise deutlich günstiger.

4.2 | Flächennutzungen und übergreifende Entwicklungen

Die Bereitstellung von spezifischen Flächen-(qualitäten) und Angebotsformen beeinflusst im erheblichen Maß die Ansiedlungsdynamik beziehungsweise die Möglichkeiten, an der jeweiligen spezifischen Nachfrage partizipieren zu können.

Wird die gewerbliche Flächeninanspruchnahme thematisiert, wird hierbei in der Regel Bezug auf die klassischen Gewerbeflächen genommen: die in der Baunutzungsverordnung (BauNVO) definierten Gewerbe- und Industriegebiete. Diese gewerblichen Bauflächen bilden einen zentralen Bestandteil der lokalen Wirtschaftspolitik. Sowohl die Gewerbe- als auch die Industriegebiete dienen in erster Linie der Unterbringung emittierender Gewerbebetriebe, die nur innerhalb dieser Gebiete angesiedelt werden dürfen. Dabei ist für eine Unterscheidung der Flächen der Störgrad der Betriebe ausschlaggebend. Während Gewerbegebiete eine Obergrenze für Belästigungen aufweisen, wird für Industriegebiete eine Untergrenze festgelegt.

Gemäß der BauNVO dienen **Gewerbegebiete (GE-Gebiet)** vorwiegend der Unterbringung nicht erheblich belästigender Gewerbebetriebe. Hierbei handelt es sich um Betriebe, die in der unmittelbaren Nachbarschaft von empfindlicheren Nutzungen nicht zulässig sind. Die gewerblichen Anlagen und Betriebe dürfen zu keinen erheblichen Nachteilen oder Belästigungen der Umgebung führen. Regelmäßig zulässig sind neben Gewerbebetrieben aller Art, Lagerhäusern, Lagerplätzen und öffentlichen Betriebe auch Geschäfts-, Büro- und Verwaltungsgebäude, Tankstellen sowie Anlagen für sportliche Zwecke. Gewerbebetriebe aller Art umfassen dabei sowohl Betriebe des sekundären als auch des tertiären Sektors. Nicht zu Gewerbebetrieben zu zählen sind Einkaufszentren und großflächige Einzelhandelsbetriebe. Das Wohnen sowie eine wohnähnliche Nutzung sind nicht zulässig. In Ausnahmefällen können Gewerbegebiete jedoch von einem bestimmten Personenkreis (Aufsichts- und Bereitschaftspersonen, Betriebsinhaber und Betriebsleiter) auch durch Wohnungen in Anspruch genommen werden.

Im Gegensatz zu Gewerbegebieten dienen **Industriegebiete (GI-Gebiet)** ausschließlich der Unterbringung von Gewerbebetrieben und zwar solcher Betriebe, die in anderen Baugebieten aufgrund ihres hohen Störgrads durch Lärmimmissionen und Luftverunreinigungen unzulässig sind. Betroffen sind nur Betriebe, die in Gewerbegebieten unzulässig sind, da sie die dort geltende Störschwelle überschreiten und nicht zu den „nicht erheblich belästigenden“ Betrieben gezählt werden können. Für Betriebe in Industriegebieten besteht keine Einschränkung des Störgrades nach oben. Keine Gebietsverträglichkeit weisen jedoch Anlagen auf, von denen Gefahren oder Emissionen ausgehen und die aus diesem Grund nur im Außenbereich oder in Sondergebieten errichtet werden dürfen. In Industriegebieten können Gewerbebetriebe aller Art, dies sind vor allem nach dem Bundesimmissionsschutzgesetz genehmigungsbedürftige Betriebe, Lagerhäuser und öffentliche Betriebe (unter anderem Anlagen der öffentlichen Energieversorgung), errichtet werden.

In **Sondergebieten (SO-Gebiet)** wird die Zweckbestimmung nach Art der Nutzung spezifisch festgesetzt. Als Sondergebiete kommen insbesondere Ladengebiete, Gebiete für Einkaufszentren und großflächige Handelsbetriebe, Hafengebiete sowie Gebiete für die Fremdenbeherbergung in Betracht.

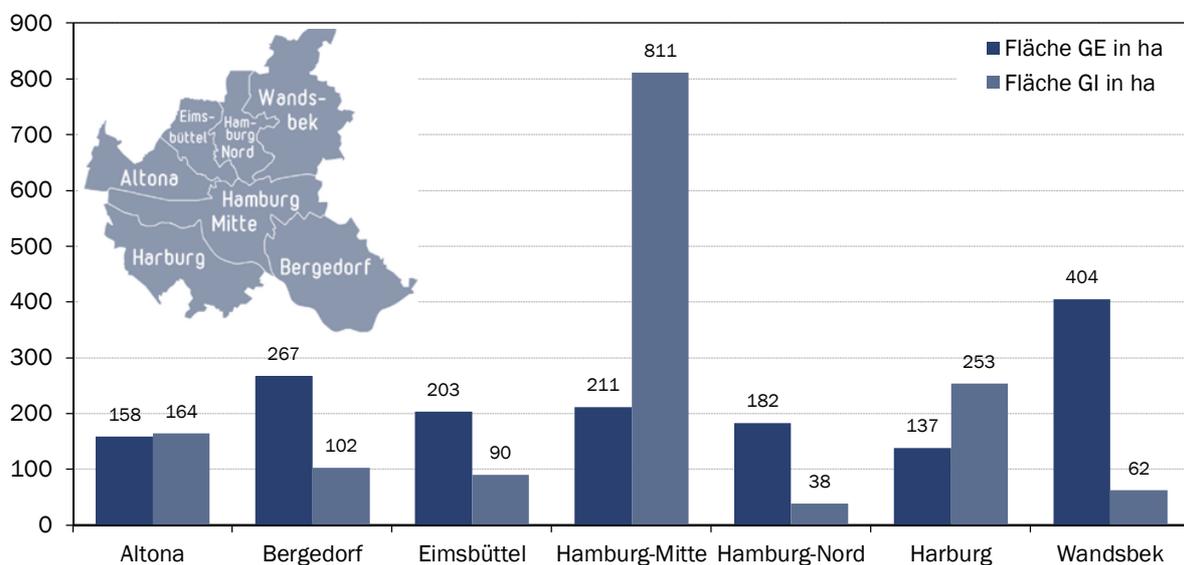
In einem **Mischgebiet (MI-Gebiet)** stehen die beiden Nutzungsarten „Wohnen“ und „Unterbringung von Gewerbebetrieben“ gleichberechtigt nebeneinander. Dabei ist die Einschränkung zu beachten, dass die Gewerbebetriebe die Anwohner nicht wesentlich stören dürfen. Der Charakter eines Mischgebiets liegt in der damit verbundenen Nutzungsmischung. Die mit der Nutzungsmischung einhergehende wechselseitige Rücksichtnahme

gilt im gesamten Geltungsbereich und damit auch in den Teilbereichen, die denen gewerbliche Nutzungen überwiegen. Häufig finden sich in Mischgebieten kundenorientiertes Handwerk⁴¹ und Kleingewerbe sowie Büro- und Geschäftshäuser. Die Nachfrage nach Gewerbeflächen bezieht sich schwerpunktmäßig auf die GE- und GI-Flächen. Für die Nachfrage durch Handwerk, Handel und Kleingewerbe sowie die Kreativwirtschaft sind teilweise auch MI-Gebiete relevant beziehungsweise stehen hier auch Angebotsformen wie Handwerker- und Gewerbehöfe zur Verfügung.

Für Hamburg zeigt sich die folgende Verteilung der Gebietstypen GE und GI auf die Bezirke:⁴² **Hinweis Flächennutzung Hafen:** Die Flächennutzung des Hafens wird in einem Exkurs im Kapitel 4.6 thematisiert.

Abbildung 33

Planrechtlich gesicherte Flächen* in ha nach Gebietstypen in Hamburg, 2011



* Anmerkung: ohne Flächen im Geltungsbereich des Hafenenwicklungsgesetzes

Quellen: Behörde für Stadtentwicklung (2011); Georg Consulting.

Wird die tatsächliche Nutzung in den Gewerbe- und Industriegebieten Hamburgs 2002 mit dem Jahr 2011 verglichen, so lässt sich einerseits eine zunehmende Tertiärisierung und andererseits eine zunehmende Handelsnutzung in den Gebieten feststellen. Lag der Anteil der Dienstleistungen an der tatsächlichen Nutzung im Jahr 2002 bei durchschnittlich 5,2 %, so ist dieser Anteil bis 2011 um knapp ein Prozentpunkt auf 6,1 % angestiegen.

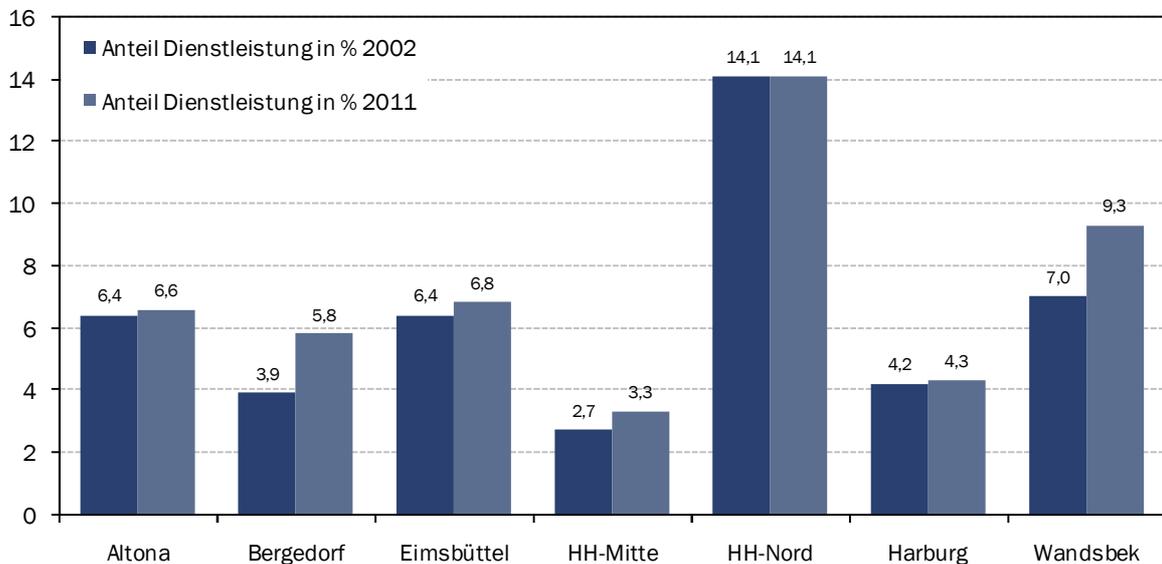
Die höchsten relativen Zunahmen tertiärer Nutzung in den Gebieten finden sich in den Bezirken Bergedorf (+1,9 Prozentpunkt) und Wandsbek (+2,4 Prozentpunkte). Den relativ höchsten Nutzungsanteil von Dienstleistungsbetrieben in Gewerbe- und Industriegebieten gibt es mit 14,1 % im Bezirk Hamburg-Nord; hierin spiegelt sich die Nähe zum Flughafen wider.

⁴¹Zu kundenorientiertem Handwerk zählen zum Beispiel Tankstellen, das KFZ-Gewerbe aber auch Baumärkte.

⁴²Von der BSU korrigierte Werte, allerdings wird die tatsächliche Nutzung nicht systematisch und regelmäßig erfasst.

Abbildung 34

Anteil der Dienstleistungen an der tatsächlichen Flächennutzung in den Gewerbe- und Industriegebieten nach Bezirken (Angaben in %)

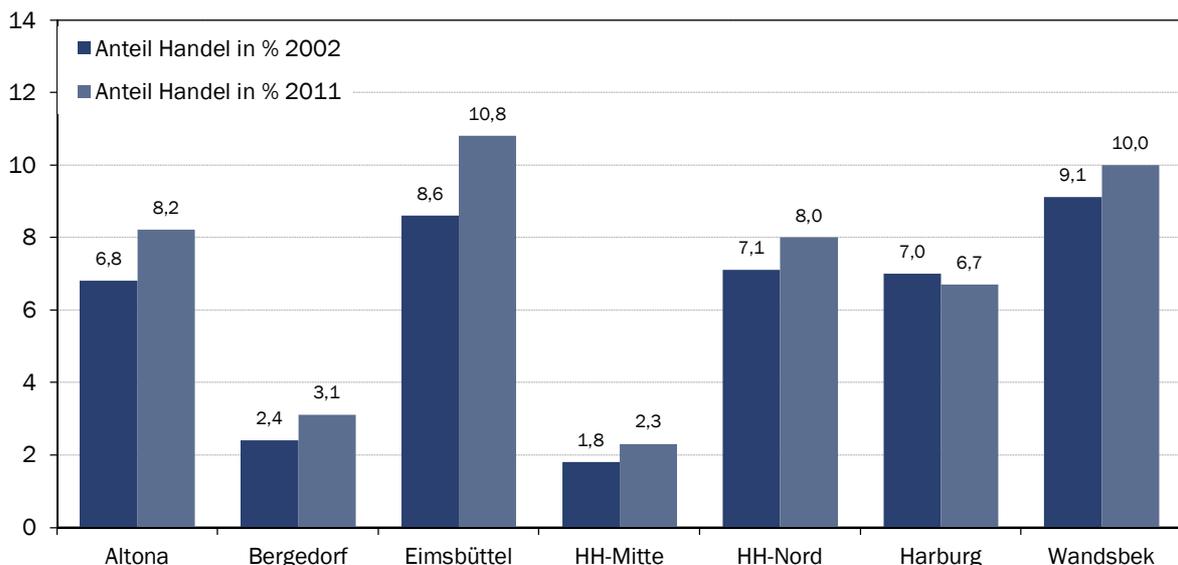


Quellen: Behörde für Stadtentwicklung (2002, 2011); Georg Consulting.

Die Einzelhandelsnutzung in den Gebieten lag 2002 – ebenso wie die Dienstleistungs-
nutzung – bei einem Anteil von ca. 5,2 % und ist bis 2011 um 0,7 Prozentpunkte auf einen
Flächenanteil von 5,9 % angestiegen. Der höchste relative Zuwachs an Einzelhandelsnutzung
konnte im Bezirk Eimsbüttel mit etwa 2,2 Prozentpunkten festgestellt werden.

Abbildung 35

Anteil der Handelsnutzung an der tatsächlichen Flächennutzung in den Gewerbe- und Industriegebieten nach Bezirken (Angaben in %)



Quellen: Behörde für Stadtentwicklung (2002, 2011); Georg Consulting.

Trotz der zum Teil zunehmenden Tertiärisierung der Gewerbegebiete ist der relative Anteil der Nutzung durch Industrie und Gewerbe im Zeitverlauf insgesamt und über alle

Hamburger Bezirke hinweg um 2,5 Prozentpunkte angestiegen. Entfielen im Jahr 2002 47,4 % der tatsächlichen Nutzung in planungsrechtlich gesicherten Industrie- und Gewerbegebieten auch auf die Nutzung Industrie und Gewerbe, so lag der entsprechende Anteil im Jahr 2011 bei 49,9 %.

Insgesamt hat die Größenordnung der planungsrechtlich gesicherten Industrie- und Gewerbeflächen im Zeitraum 2002 bis 2011 um 0,5 % abgenommen (-14,5 %), während die tatsächliche Nutzung durch Industrie und Gewerbe um 4,8 % (70,5 ha) auf 1.537,5 ha zulegen konnte. Die Ausweitung der tatsächlichen Nutzung durch Industrie und Gewerbe erfolgte vor allem in den Bezirken Mitte, Bergedorf und Wandsbek.

4.3 | Marktdynamik unbebauter Gewerbebaugrundstücke

Die Anzahl der Kauffälle⁴³ ist im Zeitverlauf starken Schwankungen unterworfen. So können im Zeitraum 1991 bis 2000 Spitzen mit 70 beziehungsweise 66 Kauffällen registriert werden. Die „schwächsten Jahre“ waren 2003 mit lediglich 14 Kauffällen und 2007 mit 21 Kauffällen. Auffällig ist ein Absinken der Vertragsdynamik seit 2001, was sich aber als bundesweiter Trend beobachten lässt. Wurden im Zeitraum zwischen 1991 bis 2000 durchschnittlich 45,5 Kauffälle pro Jahr registriert, so sank der Durchschnittswert in der Dekade 2001 bis 2010 auf 29,7 Kauffälle pro Jahr ab (-34,7 %).

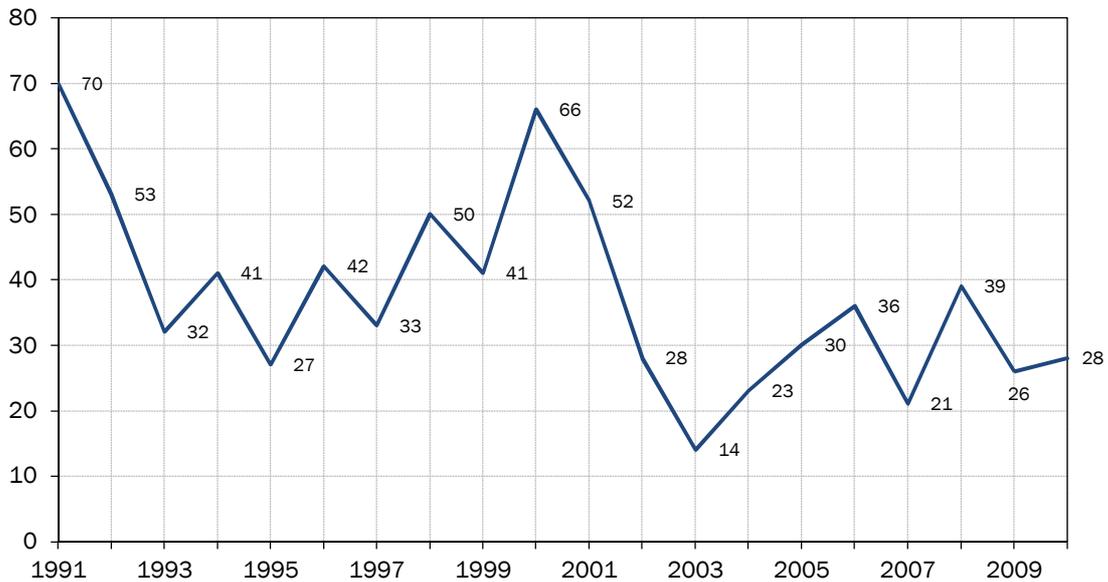
Der Rückgang der durchschnittlichen Anzahl an Kauffällen ist jedoch nur mit einem relativ leichten Absinken des Flächenumsatzes verbunden. Dieser schwankt im Zeitverlauf ebenfalls deutlich (zum Beispiel betrug der Jahresflächenumsatz im Jahr 2001 rund 41 ha und im Jahr 2007 „nur“ rund 6,8 ha). Der durchschnittliche jährliche Flächenumsatz lag im Zeithorizont 1991 bis 2000 bei 22,3 ha. Im Zeitraum 2001 bis 2010 ist der durchschnittliche jährliche Flächenumsatz um 8,1 % auf 20,5 ha pro Jahr gesunken (zum Vergleich: Der Rückgang der Zahl der Kauffälle betrug im Vergleichszeitraum 34,6 %).

Infolge des relativ starken Absinkens der Kauffälle und des vergleichsweise moderaten Flächenumsatzrückgangs ist die Größenordnung der nachgefragten Grundstücke in Hamburg – entgegen dem übergreifenden bundesweiten Trend zur Kleinteiligkeit der Nachfrage – angestiegen. Lag der Durchschnittswert in der Dekade 1991 bis 2000 noch bei 4.896 m², so ist dieser Wert in der Dekade 2001 bis 2010 auf 6.754 m² (+37,9 %) angestiegen. Vermutlich wird der Größeneffekt durch die im Zeitverlauf verstärkte logistische Nachfrage sowie durch Ansiedlungen des kundenorientierten Handwerks (zum Beispiel großflächige Baumärkte) induziert.

⁴³ Mit dem Begriff Kauffall ist hier der Erwerb eines unbebauten und baureifen (also voll erschlossenen) Gewerbebaugrundstücks gemeint (siehe auch GA Hamburg).

Abbildung 36

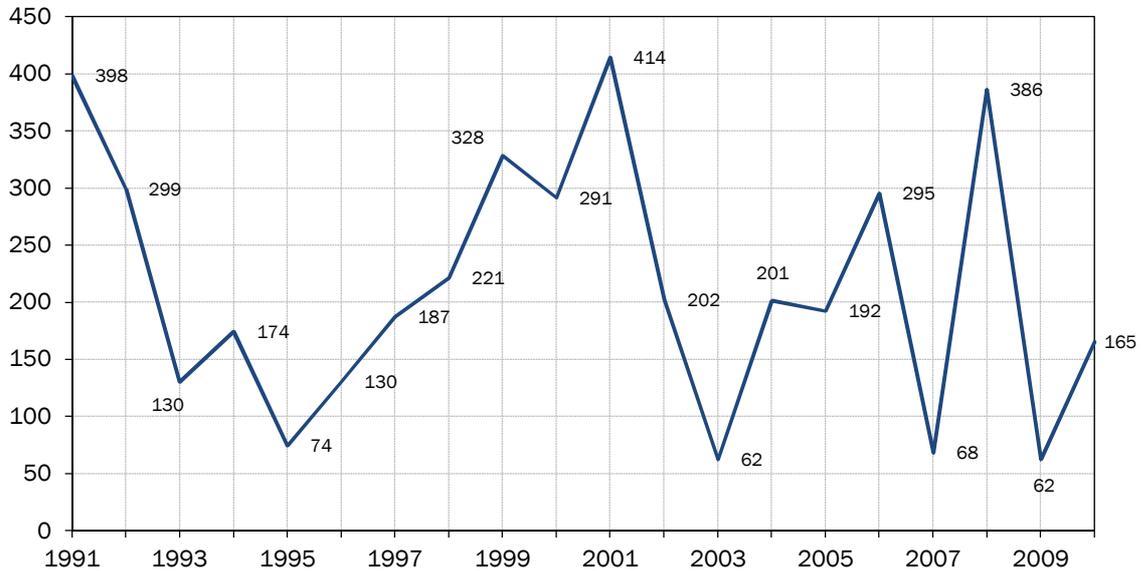
Zahl der Kauffälle (Kaufverträge) nach gewerblichen Baugrundstücken in Hamburg, 1991-2010



Quellen: GA Hamburg (2003, 2012); HWWI.

Abbildung 37

Fächenumsatz gewerblicher Baugrundstücke in Hamburg in 1.000 m², 1991-2010



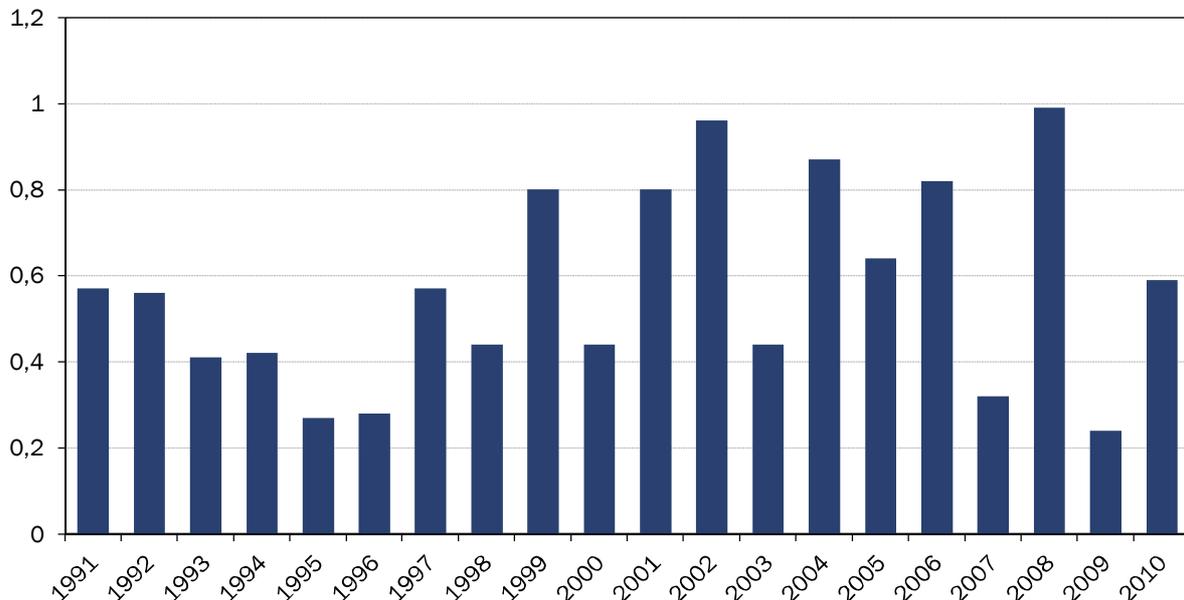
Quellen: GA Hamburg (2003, 2012); HWWI.

Schwerpunktmäßig wird das Kauf- und Umsatzgeschehen durch das klassische Gewerbe und die Industrie bestimmt. Dessen Bedeutung an den Kauffällen ist im Zeitverlauf sogar deutlich angestiegen. Wurden im Zeitraum 1991 bis 2000 von durchschnittlich 45,4 Kauf-fällen pro Jahr 27 Kauffälle (59,5 %) durch das klassische Gewerbe und die Industrie getätigt, so stieg der Anteil in der Dekade 2001 bis 2010 auf 74,1 % bei gleichzeitig rückläufigen Ver-tragszahlen.

Der Anteil des kundenorientierten Gewerbes an den Kauffällen betrug zwischen 1991 und 2000 15,9 % und sank in der Dekade 2001 bis 2010 auf einen Anteil von 11,8 % (durchschnittlich 3,5 Kauffälle pro Jahr).

Abbildung 38

Durchschnittliche Flächengröße in ha (Gewerbegrundstück) pro Kauffall in Hamburg, 1991-2010



Quellen: GA Hamburg (2003, 2012); Georg Consulting.

Der Anteil des klassischen Gewerbes und der Industrie am Flächenumsatz liegt höher als der entsprechende Anteil an den Kauffällen. Der Anteil am Flächenumsatz ist aufgrund des Anstiegs der Zahl der Kauffälle in der Dekade 2001 bis 2010 deutlich auf 80,3 % angewachsen. Statistisch ursächlich für die Veränderungen ist die Erhöhung der durchschnittlich nachgefragten Flächengröße durch Gewerbe und Industrie. Lag der Durchschnittswert zwischen 1991 und 2000 noch bei 5.752 m². So ist der Wert zwischen 2001 und 2010 auf 7.319 m² pro Kauffall angestiegen (Zuwachs von 27,2 %).

Umgekehrt ist der Anteil des kundenorientierten Handwerks an den gesamten Kauffällen von 15,9 % (durchschnittlich 7,2 Kauffälle pro Jahr) im Zeitraum 1991 bis 2000 auf 11,8 % (durchschnittlich 3,5 Kauffälle pro Jahr) im Zeitraum 2001 bis 2010 gesunken. Der Anteil am gesamten Flächenumsatz betrug in der ersten Betrachtungsdekade 12,9 %. Der Anteil am Flächenumsatz erhöhte sich jedoch bei einem insgesamt rückläufigen Umsatz auf 14,0 % im Zeitraum 2000 bis 2010. Dies ist vor allem auf die Verdoppelung der durchschnittlich nachgefragten Grundstücksgröße von 3.986 m² (im Zeitraum 1991 bis 2000) auf 8.037 m² (im Zeitraum 2001 bis 2010) zurückzuführen.

Der Rest des Vertrags- und Umsatzgeschehens wird durch landwirtschaftliche Betriebsgrundstücke und eine nicht näher spezifizierte Gewerbenutzung induziert. Der Anteil der sonstigen Gewerbenutzungen am Flächenumsatz hat sich im Zeitverlauf deutlich verringert, betrug in der Dekade 2001 bis 2010 aber noch rund 10 %.

Tabelle 10

Kauffälle und Flächenumsatz gewerblicher Baugrundstücke in Hamburg – Entwicklung im Zeitverlauf

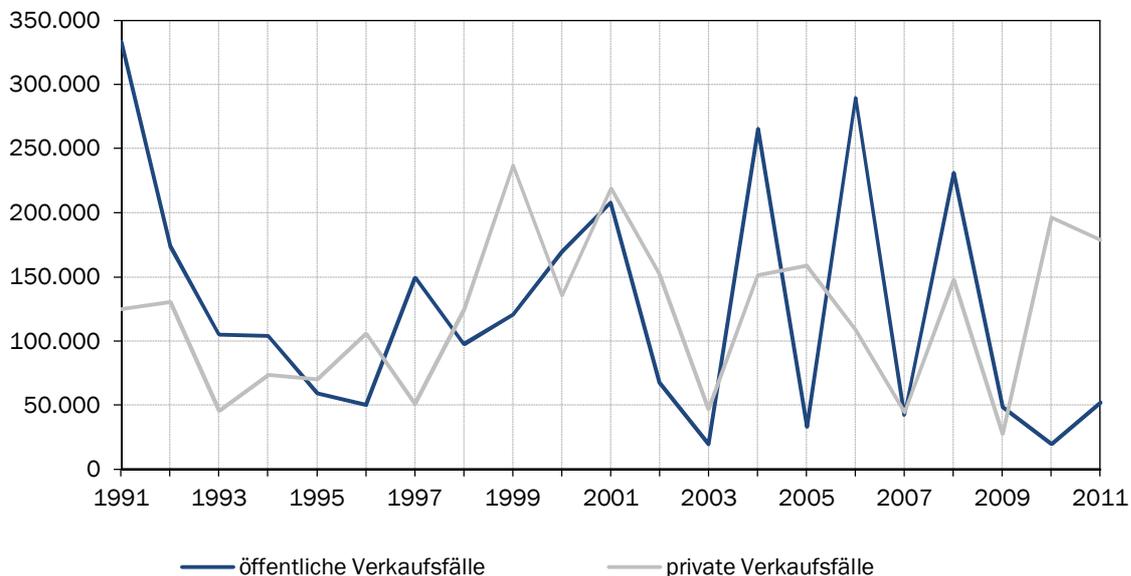
Gewerbegrundstücke	Ø-Zahl der Kauffälle an gewerblichen Baugrundstücken pro Jahr und Zeitspanne				Ø-Flächenumsatz in 1.000 m ² mit gewerblichen Baugrundstücken pro Jahr und Zeitspanne			
	1991 bis 2000	Anteil an allen Kauffällen in %	2001 bis 2010	Anteil an allen Kauffällen in %	1991 bis 2000	Anteil am ges. Flächenumsatz in %	2001 bis 2010	Anteil am ges. Flächenumsatz in %
Klassisches Gewerbe/Industrie	27,0	59,5	22,0	74,0	155,3	69,8	161,0	80,3
Kundenorientiertes Gewerbe	7,2	15,9	3,5	11,8	28,7	12,9	29,1	14,0
Landwirtschaftliche Baugrundstücke	0,2	0,4	0,3	1,0	0,6	0,3	1,0	0,5
Sonstige Gewerbenutzung	11,0	24,2	3,9	13,1	37,7	17,0	10,5	5,2
Gesamt	45,4	100,0	29,7	100,0	222,3	100,0	200,6	100,0

Quelle: Angaben des GA Hamburg; Georg Consulting / HWWI.

Die Aufschlüsselung des Flächenumsatzes nach öffentlichen und privaten Verkaufsfällen erfolgte unter Einzel-Auswertung aller Kauffälle des Zeitraums von 1991 bis 2011⁴⁴ und zeigt nahezu gleich große Flächenanteile. Pro Jahr wurden 12,5 ha an öffentlichen und 12,0 ha an privaten Grundstücken vermarktet.

Abbildung 39

Gesamter Flächenumsatz des Jahres in m² nach öffentlichen und privaten Verkaufsfällen in Hamburg, 1991-2011



Quellen: Gutachterausschuss für Grundstückswerte Hamburg; HWWI (vorläufige Berechnungen).

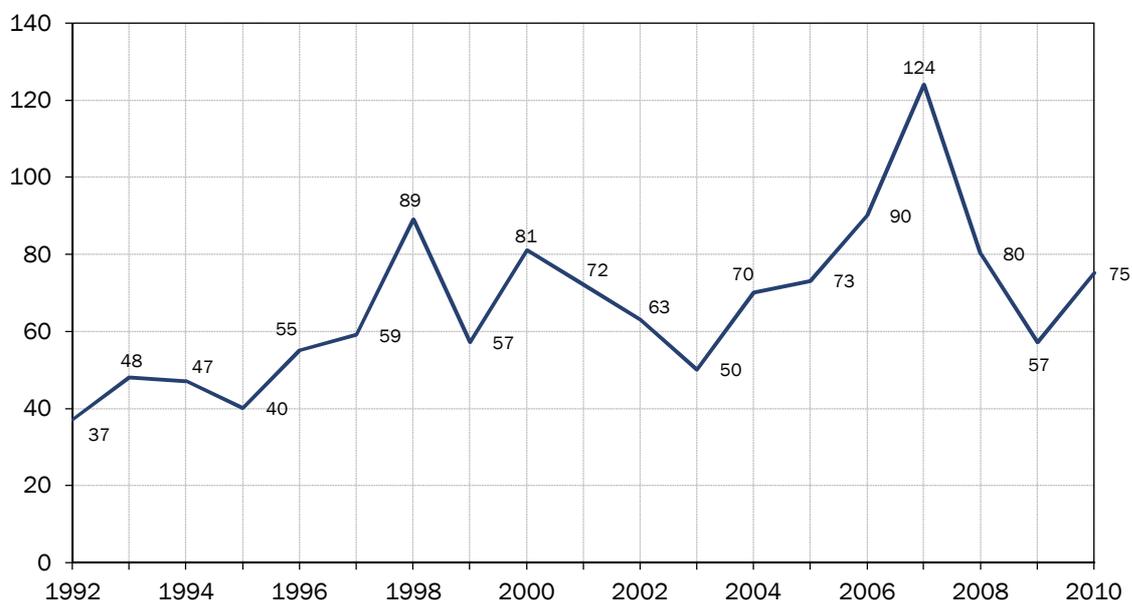
⁴⁴ Hier wurde durch die Auswertung der Einzelkauffälle ein im Vergleich zu den vorstehenden Betrachtungszeiträumen das Jahr 2011 automatisch mit berücksichtigt. Dies liegt im Datenquellenbestand des Gutachterausschusses Hamburg begründet.

4.4 | Marktdynamik bebauter Gewerbegrundstücke

Die Entwicklung der Kaufverträge für bebaute Gewerbegrundstücke schwankt im Zeitverlauf ebenfalls deutlich. Während bei den Kauffällen für unbebaute Gewerbegrundstücke ab 2001 ein deutlicher Rückgang der Kauffälle festgestellt werden konnte, zeigt sich bei den bebauten Gewerbegrundstücken eine genau gegenteilige Entwicklung. Betrug die Zahl der Kauffälle zwischen 1992 und 2000 durchschnittlich 57 pro Jahr, so ist der Wert im Zeitraum 2001 bis 2010 auf 75,4 Fälle pro Jahr angestiegen (+32,3 %). Bei den unbebauten Gewerbegrundstücken konnte ein Rückgang um 34,6 % (im Vergleich zum Zeitraum 1991 bis 2000) verzeichnet werden.

Abbildung 40

Zahl der Kauffälle (Kaufverträge) bebauter Grundstücke in Hamburg, 1992-2010



Quellen: GA Hamburg (2003, 2012); HWWI.

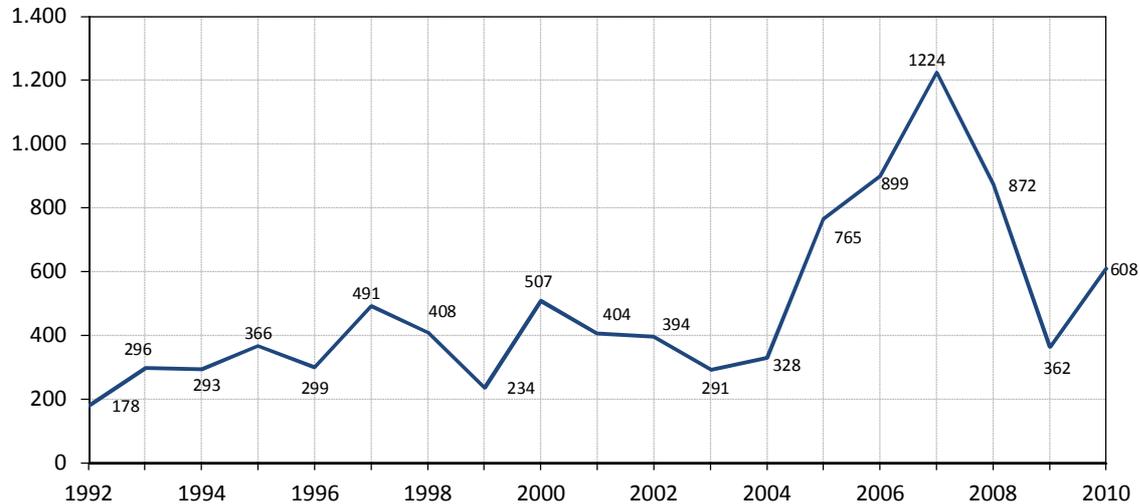
Der Flächenumsatz mit bebauten Gewerbegrundstücken hat sich im Zeitverlauf erkennbar erhöht, wobei sich die jährlichen Umsatzzahlen im Zeitraum 1992 bis 2004 innerhalb einer Spanne von rund 18 ha bis 50 ha bewegt haben. Seit 2004 konnte ein starker Anstieg des Flächenumsatzes mit bebauten Gewerbeflächen festgestellt werden, der in den Krisen Jahren 2008 und 2009 wieder deutlich einbrach. Im Jahr 2010 erholte sich das Marktgeschehen und es wurden rund 61 ha umgesetzt.

Im Zeitabschnitt 1992 bis 2000 betrug der durchschnittliche jährliche Flächenumsatz mit bebauten Gewerbegrundstücken 34,1 ha. Die durchschnittliche Grundstücksgröße in diesem Zeitraum lag bei 5.988 m² (zum Vergleich: Der durchschnittliche Umsatz pro Jahr mit unbebauten Flächen lag im Zeitraum 1991 bis 2000 bei 22,3 ha). Im Zeitverlauf ab 2001 ist sowohl der Flächenumsatz als auch die durchschnittliche Grundstücksgröße deutlich angestiegen. Zwischen 2001 und 2010 wurden jährlich 61,5 ha an bebauten Flächen umgesetzt. Im Vergleich zum Zeitraum 1992 bis 2000 ist dies ein Zuwachs um 80,4 %. Die durchschnittlich nachgefragte Grundstücksgröße stieg auf 8.158 m² (+36,2 %) an (zum Vergleich: Der

durchschnittliche Umsatz mit unbebauten Flächen im Zeitraum 2001 bis 2010 lag bei 20,5 ha pro Jahr und die durchschnittliche Grundstückgröße betrug 6.754 m²).

Abbildung 41

Flächenumsatz mit bebauten Gewerbegrundstücken in Hamburg in 1.000 m², 1992-2010



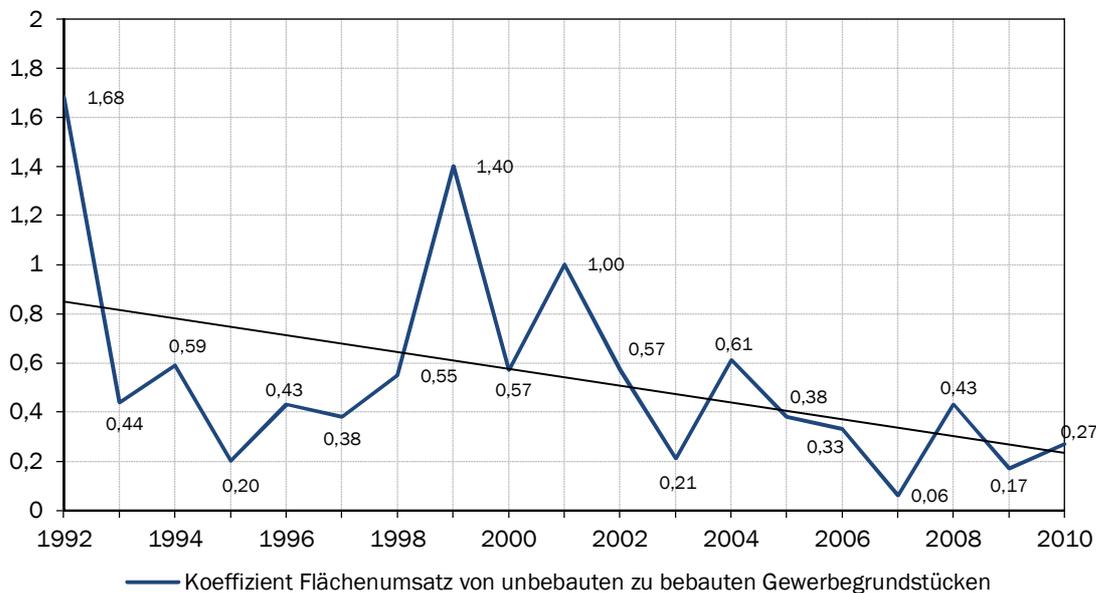
Quellen: GA Hamburg (2003, 2012); HWWI.

In der Zusammenschau des Marktgeschehens mit baureifen Gewerbebaugrundstücken und bebauten Gewerbegrundstücken zeigt sich mit Bezug zum Flächenumsatz eine relativ höhere Bedeutung des Marktes mit „gebrauchten und bebauten Standorten“. Dieses ist für Metropolen beziehungsweise verstärkter Regionen ein typisches Markt-Phänomen und keine spezifische Besonderheit Hamburgs. Die Bedeutung dieses Flächenmarktes hat im Zeitverlauf immer mehr an Gewicht gewonnen. Lag der Koeffizient aus dem Flächenumsatz mit unbebauten Grundstücken und bebauten Gewerbegrundstücken im Zeitraum von 1992 bis 2000 bei 0,7, so verringerte sich der Wert im Zeitraum 2001 bis 2010 auf 0,4 und erreichte im Jahr 2010 den Wert 0,3. Der Bedeutungsverlust des Marktes mit baureifen Gewerbebaugrundstücken kann einerseits auf zunehmende Flächenknappheiten und/oder andererseits auf eine höhere „Umschlagshäufigkeit“ mit gebrauchten Grundstücken (eine Gewerbehalle mit dem zugehörigen Grundstück wechselt im Zeitverlauf unter Umständen mehrmals den Eigentümer) zurückzuführen sein. Es kann aber auch Ausdruck einer zunehmenden Standortverlagerung von produzierenden Unternehmen ins Umland sein, in deren Folge die alten Betriebsgrundstücke in Hamburg verkauft werden.

Es kann festgehalten werden, dass der Markt mit „gebrauchten und bebauten Grundstücken“ eine hohe Relevanz für den Gewerbeflächenmarkt in Hamburg hat und dieses Marktsegment im Zeitverlauf zur Befriedigung der Gewerbeflächennachfrage erheblich an Bedeutung gewonnen hat.

Abbildung 42

Relation Flächenumsatz von unbebauten zu bebauten Gewerbegrundstücken, 1992-2011



Quellen: GA Hamburg (2003, 2012); Georg Consulting.

4.5 | Preisgefüge und -entwicklung

Der Preis von gewerblichen Baugrundstücken ist ein relevanter Standortfaktor und bestimmt das Ansiedlungsgeschehen und die Stadt-Umland-Wanderung mit. Er stellt, auch nach Aussagen der Fachgespräche mit den regionalen Wirtschaftsförderungen, bei Standortentscheidungen jedoch nicht den alleinigen ausschlaggebenden Aspekt dar, weil er „lediglich“ ein „Einmal-Kostenfaktor“ ist. Bei Standortentscheidungen stehen vor allem die Flächenverfügbarkeit, die baurechtlichen Auflagen, die Flexibilität und Schnelligkeit der Genehmigungsverfahren sowie die mittel- bis langfristigen Kostenstrukturen bei „laufendem Betrieb“ im Mittelpunkt.

Im nationalen Kontext betrachtet, liegen die „Angebotspreise“ (die Preise, die offiziell in den verschiedenen Medien und Publikationen angegeben werden) für gewerbliche Baugrundstücke in Hamburg relativ hoch (vgl. Tabelle 11). Für mittlere bis gute Standortqualitäten und Lagen bewegt sich die Preisspanne schwerpunktmäßig zwischen 100 bis 250 Euro/m². Für Grundstücke mit zum Beispiel höherwertigem dienstleistungsorientiertem Gewerbe oder kundenorientiertem Handwerk und Gewerbe können die Preise auch über 300 Euro/m² liegen. Umgekehrt können die Grundstückspreise für einige GI-Flächen oder nachrangige Lagen auch geringer als 100 Euro/m² ausfallen.

Ein deutlich höheres Preisniveau für gewerbliche Baugrundstücke als Hamburg verzeichnen München und Frankfurt am Main (vgl. Tabelle 11). In Düsseldorf bewegen sich die gewerblichen Grundstückspreise in etwa auf Hamburger Niveau, während alle anderen Vergleichsstädte günstigere durchschnittliche Preisspannen und Spitzenpreise aufweisen.

Die angegebenen Preise betreffen Grundstücke innerhalb der Städte. Im Umland der Städte ist erfahrungsgemäß ein wesentlich günstigeres Preisniveau feststellbar.

Tabelle 11

**Angebotspreise von gewerblichen, erschlossen Baugrundstücken
(Angaben in €/m²)**

Teilmärkte	Angebotspreisspanne mittlere bis gute Lagequalitäten Gewerbebaugrundstücke	Spitzenpreis-Spanne (Angebotspreise etwa bei höherwertigen dienstleistungsorientiertem Gewerbe und bei SO-Nutzung)
Hamburg	100–250	>300
Berlin	60–180	> 200
München	180–350	> 400
Frankfurt am Main	170–350	> 400
Düsseldorf	130–255	> 300
Köln	95–140	k. A.
Dortmund	50–90	k. A.
Bremen	35–120	> 150
Hannover	60–170	> 200
Leipzig	30–90	k. A.
Dresden	35–140	k. A.

Quelle: Angaben von Maklerberichten (Jones Lang LaSalle, Engel & Völkers, BNP Paribas) und Wirtschaftsförderungen, Georg Consulting (2012).

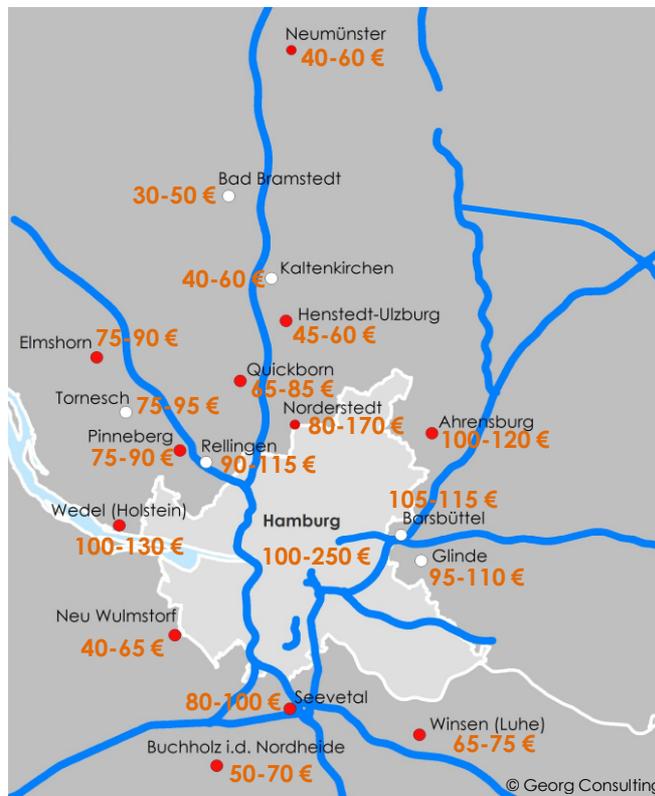
Es ist zu berücksichtigen, dass es sich bei den Angaben um Angebotspreise (also um veröffentlichte Preise in den entsprechenden Medien wie Homepages der Wirtschaftsförderungen, Gewerbeflächendatenbanken und Internetportalen) und nicht um tatsächlich realisierte Preise handelt. Gerade große Ansiedler oder regionalwirtschaftlich bedeutende Ansiedlungen üben erfahrungsgemäß in Kaufverhandlungen einen entsprechenden Preisdruck aus.

Innerhalb der Metropolregion Hamburg ist ein deutliches Preisgefälle zwischen dem Zentrum, dem Hamburg-Rand und dem Umland festzustellen (vgl. Abbildung 43). Überlagert wird das Preisgefüge durch die baurechtliche Nutzung. Baugrundstücke in GE-Gebieten sind in aller Regel teurer als Baugrundstücke in GI-Gebieten.

Auffällig ist, dass sich entlang der strahlenförmig von Hamburg aus verlaufenden Autobahnachsen ein nahezu vergleichbares Preismuster (Preisniveau in Abhängigkeit der Entfernung zu Hamburg) entwickelt hat. Im Südraum Hamburgs zeigt sich zudem ein tendenziell günstigeres Preisniveau als in den nördlichen Umlandkreisen. Für wissens- und dienstleistungsorientiertes Gewerbe ist in aller Regel ein deutlich höherer Grundstückspreis als „sonst üblich“ zu erwarten (vgl. Abbildung 43). Umgekehrt können im Umland für nachrangige Lagen und für GI-Flächen (sofern vorhanden) auch Preise von unter 40 Euro/m² angenommen werden.

Abbildung 43

Regionale Angebotspreise von gewerblichen, erschlossenen Baugrundstücken (Angaben in €/m²)



Quelle: Eigene Darstellung nach Angaben von Maklern (Jones lang LaSalle, Engel & Völkers) und Wirtschaftsförderungen; Georg Consulting, 2012

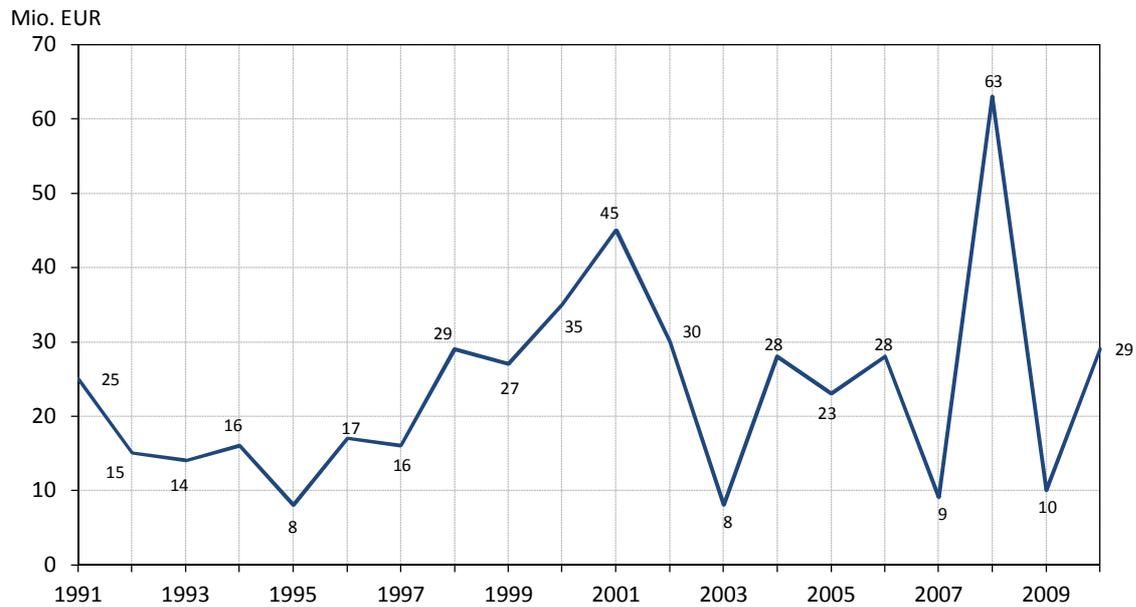
Um sich ein Bild vom tatsächlich realisierten Preisniveau (nach Kaufverhandlung) in Hamburg machen zu können, wird nachfolgend der erzielte Geldumsatz pro Quadratmeter mit dem Flächenumsatz in Zusammenhang gesetzt. Die vorliegenden Daten des Gutachterausschusses ermöglichen dabei keine Unterscheidung zwischen den Preisen von GE- und GI-Flächenverkäufen, sodass der Geldumsatz pro Quadratmeter ein Mischpreis aus dem Anteil der Verkäufe von vergleichsweise teureren GE-Flächen und den relativ günstigeren GI-Flächen darstellt.

Im Zeitraum von 1991 bis 2000 lag der durchschnittliche Umsatz in Hamburg bei 90,00 Euro/m². Im Zeitverlauf ist ein tendenzieller Anstieg der Preise festzustellen, was unter anderem auch auf das zur Verfügung stehende Flächenangebot zurückzuführen ist. Im Zeitraum von 2001 bis 2010 stieg der durchschnittliche Preis um knapp 52 % auf 136,70 Euro/m² an.

Der realisierte Durchschnittspreis für das klassische Gewerbe lag im Zeitraum von 1991 bis 2000 bei 77,91 Euro/m² und ist im Zeitraum von 2001 bis 2010 um 70,1 % auf durchschnittlich 133,00 Euro/m² angestiegen. Der Geldumsatz für kundenorientiertes Gewerbe lag im Zeitraum 1991 bis 2000 im Durchschnitt bei 132,40 Euro/m² und erhöhte sich im Zeitraum von 2001 bis 2010 um 11,7 % auf durchschnittlich 147,90 Euro/m².

Abbildung 44

Geldumsatz Gewerbegrundstücke in Hamburg, 1991-2010



Quellen: GA Hamburg (2003, 2012); HWWI.

Exkurs: Standortbezogene Preisspiegel

Auch innerhalb eines Gebietes beziehungsweise Standortes wird oftmals eine Preisabstufung nach Lagen vorgenommen, wobei nach Lagen im Gebiet und/oder nach Nutzungen (GE/SO) innerhalb eines Standortes differenziert wird. Nicht selten kommt es zu einer „Quersubventionierung“ mit gezielt positiven Preiseffekten für die Ansiedlung zum Beispiel von Handwerksunternehmen. Höherwertiges Gewerbe und großflächiger Einzelhandel zahlen nach Aussagen der befragten Wirtschaftsförderungen deutlich höhere Grundstückspreise als Mittelstand, Handwerk oder die Logistik.

Abbildung 45

Beispiel Nutzwertanalyse und Standortpreisspiegel eines Gewerbegebietes



Quelle: Georg Consulting. Nutzungs- und Vermarktungskonzept Unternehmenspark Holsteinische Schweiz

4.6 | Logistik- und Industrieflächenmarkt Hamburg

Die Logistikbranche ist eng mit der Globalisierung und der Internationalisierung der Märkte und Handelsströme verknüpft. Für die Zukunft ist zu erwarten, dass der Welthandel weiter expandieren wird, was auch das Verkehrsaufkommen und die Logistikbranche in Hamburg betrifft.⁴⁵ Hiermit setzt sich der Trend der Vergangenheit fort.

Der Güterverkehr in Deutschland ist im Jahr 2011 um über 6,4 % gegenüber dem Vorjahr auf rund 4,3 Mrd. Tonnen gewachsen (2010 rund 4,07 Mrd. Tonnen, 2009 rund 3,98 Mrd. Tonnen). Der größte Wachstumstreiber war der Straßengüterverkehr (+7,7 % auf knapp 3,4 Mrd. Tonnen).

Die Bedeutung Hamburgs und der Region als Logistikknoten wird im Vergleich mit anderen deutschen Metropolregionen deutlich. Im innerdeutschen Vergleich weist Hamburg die höchste Beschäftigtenkonzentration im Bereich Logistik auf. Der Lokationskoeffizient liegt bei einem Wert von 150⁴⁶. In der Metropolregion Hamburg (Stand 2011, ohne die neuen Metropolregion-Mitglieder) arbeiten rund 201.000 Menschen (inkl. der Logistikbeschäftigten in anderen Wirtschaftszweigen).

⁴⁵ Vgl. Biermann et al. (2012).

⁴⁶ Der Lokationskoeffizient zeigt an, um wie viel mehr Personen innerhalb einer Branche im Vergleich zum Bundesdurchschnitt beschäftigt sind (BRD = 100)

Tabelle 12

Lokationskoeffizient Logistik in den deutschen Metropolregionen

Metropolregion	Lokationskoeffizient (BRD = 100)	SVP-Beschäftigte (gerundet in Tausend)
Hamburg	150	201
FrankfurtRheinMain	136	250
Bremen-Oldenburg	128	103
Rhein-Ruhr	112	394
Hannover	91	107
München	91	176
Rhein-Neckar	90	66
Berlin-Brandenburg	88	150
Mitteldeutschland	87	191
Nürnberg	87	106
Stuttgart	86	150

Quellen: Georg Consulting nach Angaben der Clusterstudie FrankfurtRheinMain, 2012.

In Hamburg liegt der Anteil der Beschäftigten im Bereich Verkehr und Lagerei („engere Logistikabgrenzung“) bei über 7 %. Der Anteil dürfte noch größer ausfallen, wenn die Logistikbeschäftigten in den anderen Wirtschaftszweigen zugerechnet und die Beschäftigungseffekte der vor- und nachgelagerten Bereiche berücksichtigt werden.

Die Logistik in Hamburg ist einerseits stark mit dem Hafen verknüpft und andererseits auf den Absatzmarkt Hamburg mit mehr als 4 Mio. Konsumenten und Verbrauchern in der Metropolregion bezogen. Weiterhin treibt auch die zunehmende Arbeitsteilung im Produktionssektor die logistische Nachfrage. Leistungsfähige Logistikzentren sind zu einem wichtigen Standortfaktor für die Produktionswirtschaft geworden. Dies gilt nicht nur für Großunternehmen, sondern auch für den produzierenden und verarbeitenden Mittelstand.

Entsprechend differenziert zeigt sich das Standortverhalten von Logistikern in Hamburg und in der Region. Zu unterscheiden ist im Wesentlichen zwischen der Hafenlogistik, der Absatzlogistik und der Kontraktlogistik. Die Hafenlogistik ist schwerpunktmäßig auf den direkten Hafenbezug ausgerichtet.⁴⁷ Dies betrifft vor allem exportorientierte Unternehmen und importierende Unternehmen mit hoher Umschlagshäufigkeit.⁴⁸ Ausschlaggebend für den „Hafenbezug“ sind die Transportkosten, die mit zunehmender Entfernung zum Hafen steigen. Logistikunternehmen mit hoher Umschlagshäufigkeit sind also auf den Hafenstandort bzw. die Nähe zum Hafen angewiesen. Bei Flächenengpässen besteht die Gefahr, dass diese Unternehmen ganz aus Hamburg und der Region abwandern und sich an anderen Hafenstandorten ansiedeln.

Logistikunternehmen mit einer vergleichsweise geringeren Umschlagshäufigkeit und damit einer tendenziell geringeren Transportlastigkeit wandern bei Flächenengpässen in

⁴⁷ Wenngleich es auch logistische Hafenhinterlandaktivitäten gibt.

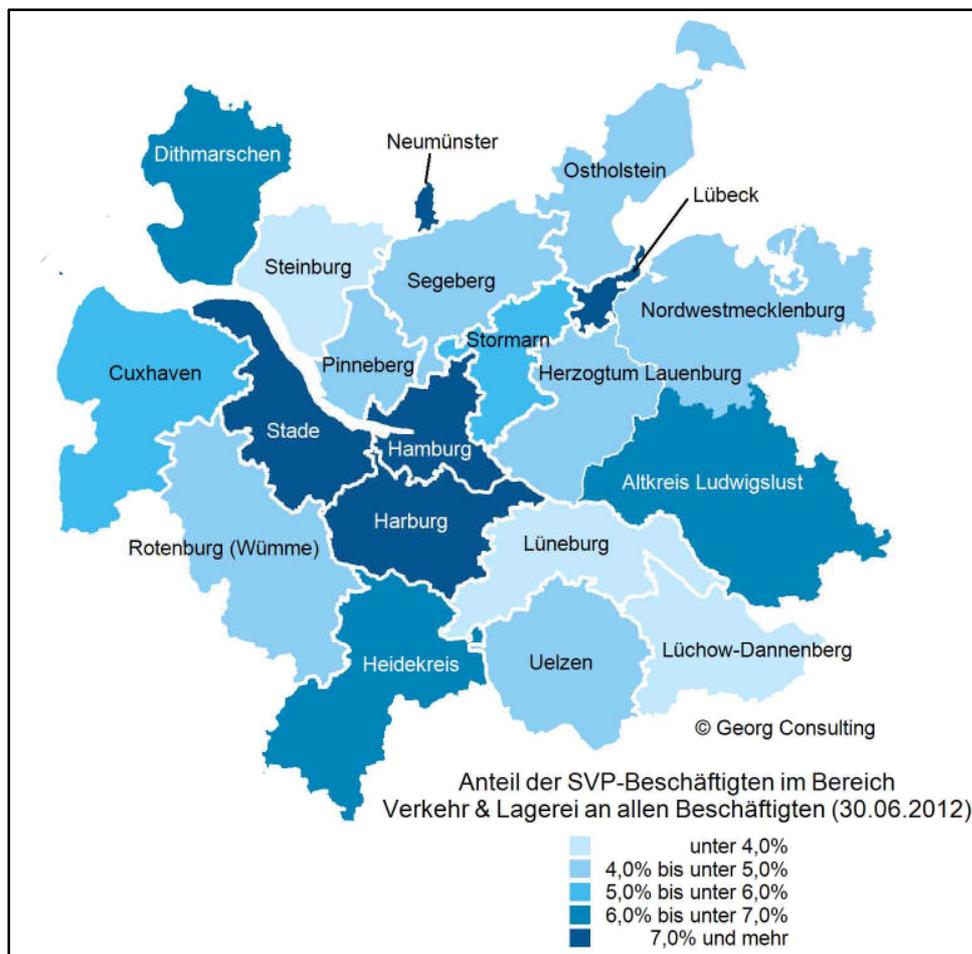
⁴⁸ Dazu zählt neben logistikorientierten Unternehmen auch Industrie- und Produktionsunternehmen, die zum Teil traditionell ihren Standort im Hafen haben (zum Beispiel: Mineralöl verarbeitendes Gewerbe, Kupferwerk, Aluminiumwerk).

Hamburg in das nahe bis weitere Umland ab, wo eine entsprechend große Flächenverfügbarkeit gegeben ist und die Flächenpreise günstiger sind.

Logistik und transportorientiertes Gewerbe mit Fokus auf den Absatzmarkt Hamburg wählen vorzugsweise Standorte in Autobahnnähe, weil von hier aus die Kunden (Konsumenten und Unternehmen) günstiger erreichbar sind. Durch die Realisierung der A20 entsteht ein „vierter Ring um Hamburg“, der perspektivisch im Fokus entsprechender Ansiedlungen der Absatz- und Kontraktlogistik stehen dürfte.

Abbildung 46

Beschäftigtenanteil des Wirtschaftszweigs Verkehr und Lagerei („engere Logistik“) in der Metropolregion Hamburg



Quellen: Georg Consulting, eigene Berechnung und Darstellung nach Angaben der Bundesagentur für Arbeit (2012).

Resümierend bleibt somit festzustellen: Die Logistik, die auf das Marktpotenzial Hamburg angewiesen ist, weicht bei Flächenproblemen tendenziell eher auf suboptimale Standorte und/oder das Umland aus, als ganz aus Hamburg oder der Region abzuwandern.

Hinsichtlich der europa- und weltweit agierenden Logistiker, die ständig bestrebt sind, Standorte und Transportverflechtungen zu optimieren und relativ mobil agieren, steht Hamburg in starker Konkurrenz zu anderen (Hafen-)Logistikstandorten wie zum Beispiel Rotterdam oder Amsterdam. Das heißt, um Unternehmen mit europa- und weltweiten Logistikfunktionen an den Standort zu binden oder um solche Unternehmen für den Standort Hamburg erfolgreich zu gewinnen, werden ausreichende quantitative und qualitative

Flächen benötigt. Die Abwanderung von Unternehmen aus Hamburg ist aber immer mit einem Verlust an Wertschöpfung und Arbeitsplätzen verbunden.

Abbildung 47

Logistische Funktionen nach Positionierung und Aktionsradien

Radius Erreichbarkeit	Kurier-, Express- u. Postdienste	RDC Regionale Distributionszentren	NDC Nationale Distributionszentren	EDC Europäische Distributionszentren	WDC Weltweite Distributionszentren
30 km	■				
60 km	■	■			
120 km		■			
180 bis > 180 km		■			
Bedeutende Verkehrsachsen und Warenströme			■	■	
Häfen, Flughäfen, Eisenbahnknoten etc.			■	■	■

 Relativ standorttreu, da auf das spezifische Marktgebiet /-potenzial bezogen © Georg Consulting
 Relativ mobil, da auf Effizienz bezogen (hoher Standortwettbewerb)

Quelle: Georg Consulting, eigene Ableitung und Darstellung.

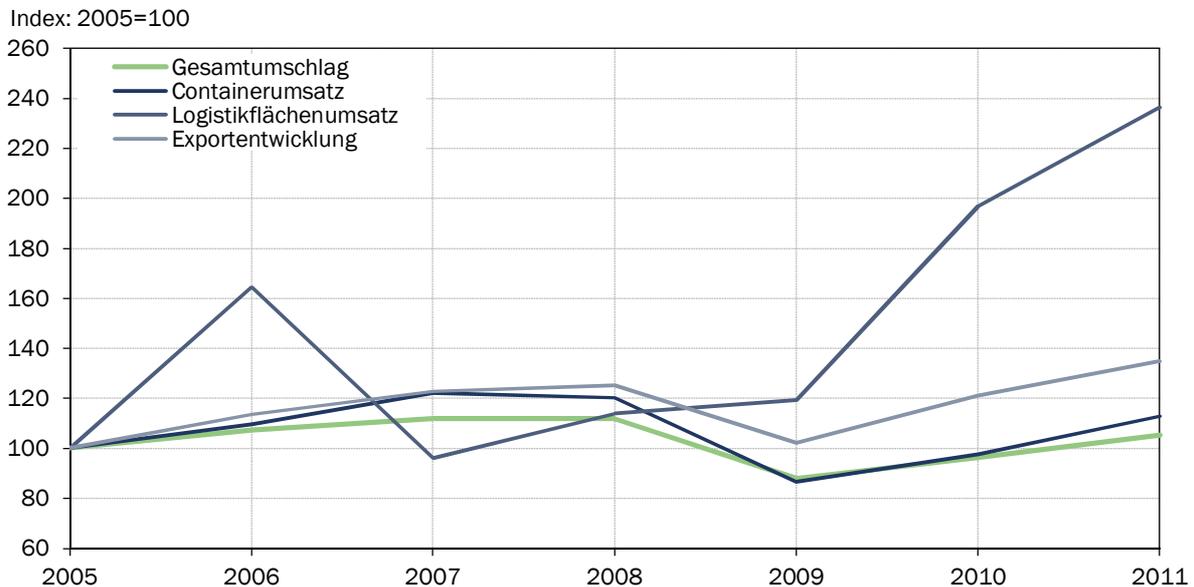
Das Jahr 2011 gilt als Rekordjahr auf dem deutschen Logistikimmobilienmarkt. Nach Angaben von Jones Lang LaSalle⁴⁹ wurden 5,86 Mio. m² Lager- und Logistikflächen umgesetzt (die Angabe „Flächenumsatz“ bezieht sich dabei auf Mietflächen, Kaufobjekte und Eigenprojektentwicklungen und nicht auf den Grundstücksflächenverbrauch durch Logistik).⁵⁰ Damit wurden die Umsatzwerte des Jahres 2010 um 36 % und der fünfjährige Durchschnittswert sogar um 60 % übertroffen. Knapp 40 % des Flächenumsatzes des Jahres 2011 entfiel auf die so genannten *Big Five*-Märkte (Ballungsräume Berlin, Hamburg, München, Frankfurt am Main und Düsseldorf). Während das Marktgeschehen in den *Big Five*-Märkten zu knapp 80 % auf Vermietungen entfiel, betrug der entsprechende Anteil außerhalb der fünf erwähnten Ballungsräume 56 %.

⁴⁹ Vgl. Logistikimmobilien Report – 2012, Jones Lang LaSalle.

⁵⁰ Vgl. Jones Lang LaSalle (2012). Zum Flächenumsatz zählen Vermietungen, Eigennutzungen und Kaufobjekte (Investitionen).

Abbildung 48

Entwicklung des Logistikflächenumsatzes in Hamburg im Vergleich zur Exportentwicklung (Deutschland) und Umschlagsentwicklung des Hamburger Hafens



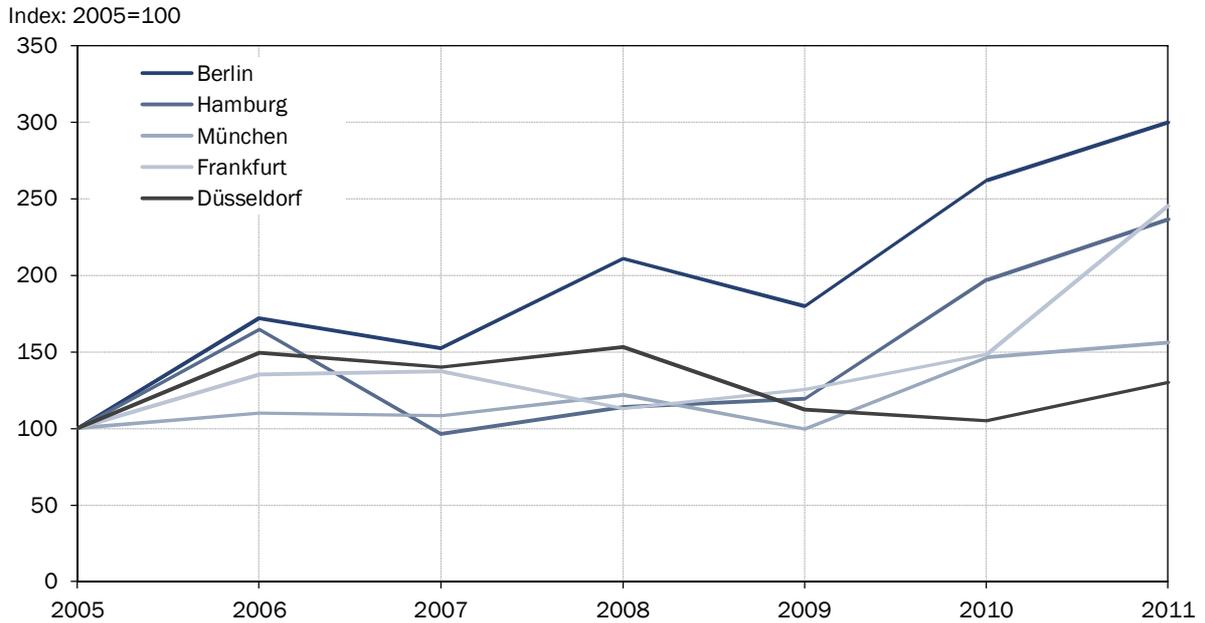
Quellen: Statistisches Bundesamt (2012); HPA (2012); Angaben verschiedener Maklerhäuser.

Eine weitere Differenzierung zwischen den *Big Five* und den übrigen Regionen zeigt sich hinsichtlich der Umsatzstruktur nach Größenklassen. So lag der Anteil der (Miet-)Flächen zwischen 5.000 bis unter 10.000 m² in den *Big Five*-Märkten bei 35 % und der Anteil großer Flächen von über 20.000 m² bei 24 %, während in den „übrigen Regionen“ der Anteil der kleinen Flächengrößen 12 % und der Anteil der großen Flächen 68 % am Gesamtumsatz ausmachte. In den Werten spiegeln sich einerseits die vielfältigere und differenziertere Marktstruktur in den Ballungsräumen und andererseits die Angebotsknappheit von großen Logistikflächen/-grundstücken in den Ballungsräumen wider.

Zum Hamburger Logistikflächenmarkt (Marktgebiet) zählen Investoren und Makler, die Stadt Hamburg sowie das engere Umland. Der Logistikflächenmarkt Hamburg hat mit am sensibelsten auf die Finanz- und Wirtschaftskrise 2008 reagiert und den relativ stärksten Einbruch in den Krisenjahren erlebt. Dies hängt im Wesentlichen mit der starken Verknüpfung des Logistikmarktes mit dem Hafen zusammen, dessen Entwicklung wiederum vom Weltmarkt beeinflusst wird. Im Zeitraum zwischen 2007 und 2011 wurden im Marktgebiet Hamburg nach Maklerangaben in Bestandsgebäuden und Neubauten rund 2,4 Mio. m² Logistikflächen umgesetzt. Der Anteil auf Flächen innerhalb Hamburgs lag im Referenzzeitraum bei 69 % (rd. 1,66 Mio. m²). Davon wiederum wurden knapp 54 % in Bestandsgebäuden (rd. 896.000 m²) und 46 % (763.000 m²) in Neubauten umgesetzt.

Abbildung 49

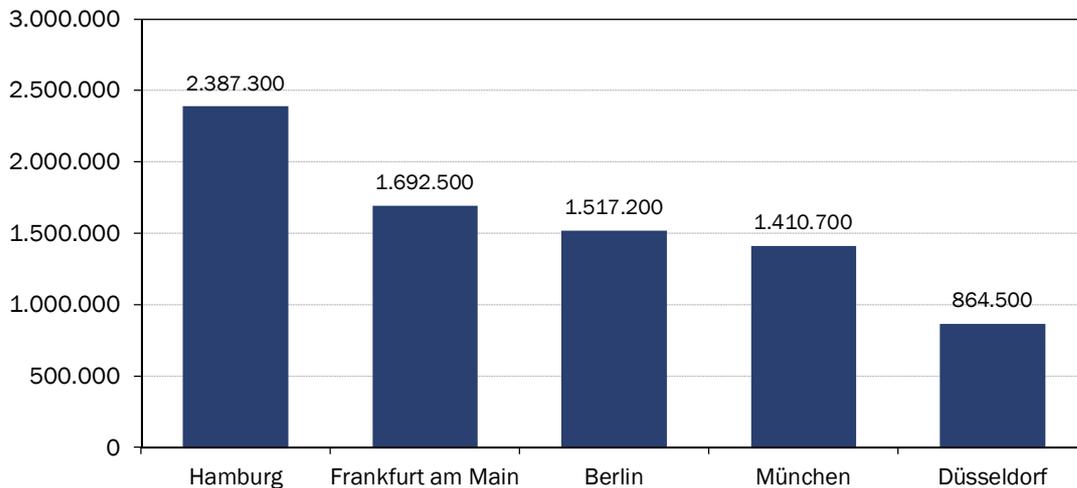
Indexierte Entwicklung des Logistikflächenumsatzes in Hamburg im Vergleich zu anderen Logistikregionen, 2005-2011



Quellen: Angaben verschiedener Maklerhäuser; HWWI.

Abbildung 50

Logistikflächenumsätze 2007 bis 2011 in Logistikmarktregionen (Angaben kummulierte in m²)



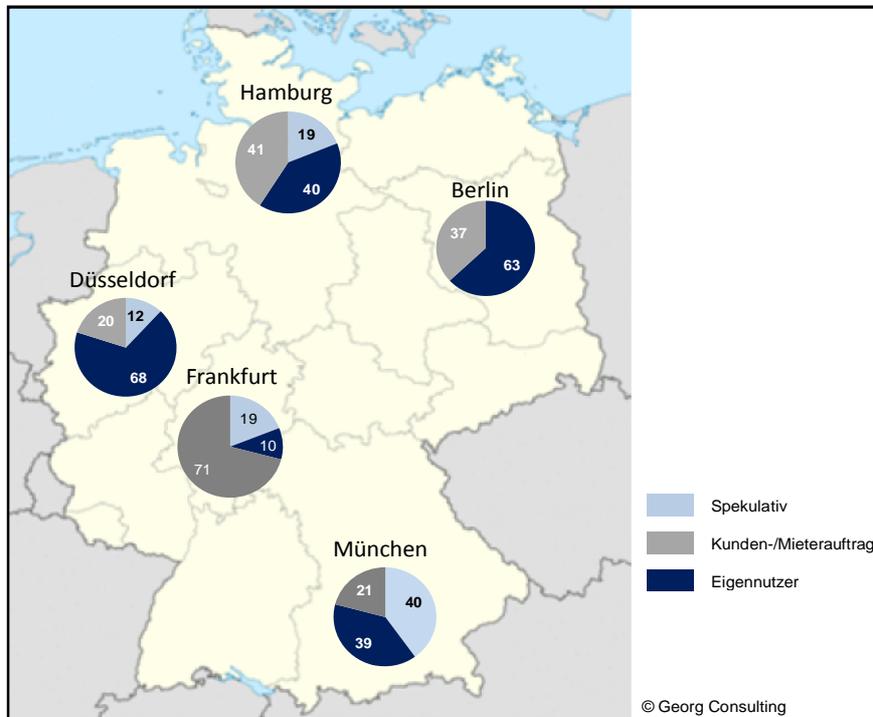
Quellen: Angaben von Jones Lang LaSalle; HWWI.

Der Flächenmarkt im Neubausegment ist im Marktgebiet Hamburg zu fast gleichen Anteilen durch Eigennutzer und durch Kunden-/Mieterauftrag (40 % beziehungsweise 41 %) geprägt. Der Anteil spekulativ errichteter Flächen betrug im Zeitraum 2007 bis 2010 rund 19 %, was in etwa auf dem Niveau von Frankfurt aber deutlich unter dem Niveau von München liegt. In München betrug der Anteil spekulativ errichteter Flächen 40 %. Auffällig ist, dass in Berlin im genannten Zeithorizont keine nennenswerten spekulativen Flächen auf

den Markt gekommen sind. In Berlin und in Düsseldorf ist der Markt relativ stark durch Eigennutzer geprägt.

Abbildung 51

Kumulierter Logistikflächenumsatz in Neubauten/Projektentwicklungen, 2007-2010



Quellen: Eigene Darstellung nach Logistikkonzeptionsmarktberichten von Jones Lang LaSalle; Georg Consulting, 2012

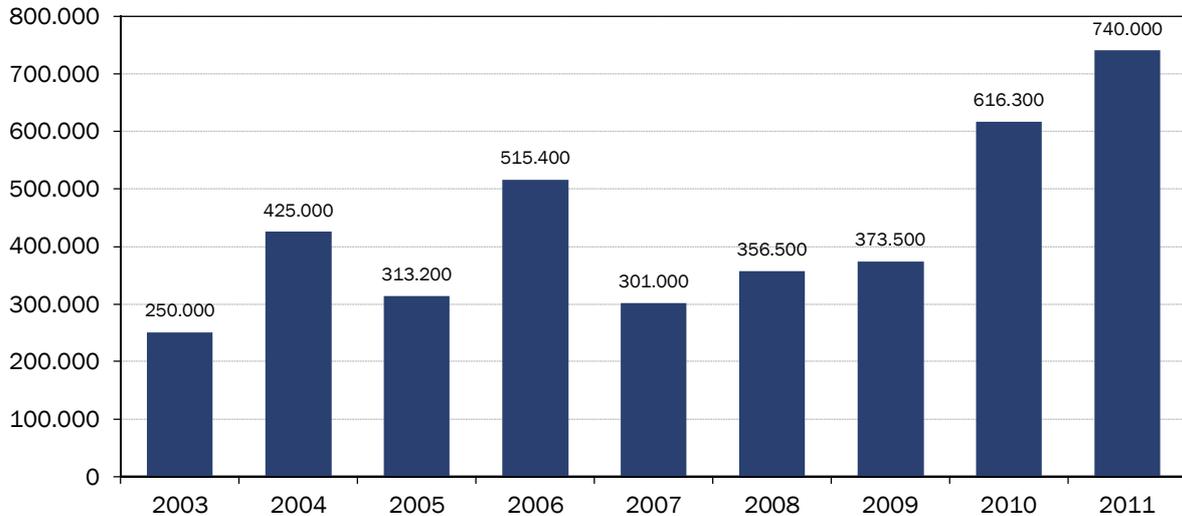
Am Ende des Jahres 2011 lag der Logistikflächenumsatz nach Angaben von Jones Lang LaSalle⁵¹ im Marktgebiet Hamburg bei rund 740.000 m² und damit 20 % über dem Vorjahreswert und 71 % über dem Fünfjahresdurchschnitt (433.000 m²) der Jahre 2006 bis 2010 (zum Vergleich: Das Maklerhaus Engel & Völkers geht in seinem Report „Markt für Industrie- und Logistikkonzeptionsimmobilien“ für das Jahr 2011 von einem Flächenumsatz in Hamburg in Höhe von 755.000 m² aus). 2012 dürften die Logistikflächenumsätze - u. a. aufgrund mangelnder Flächen - deutlich niedriger liegen.

Die Nachfrage nach Logistikflächen im Jahr 2011 war nach Angaben von Engel & Völkers primär durch die Branche Transport und Logistik mit einem Umsatzanteil von rund 60 % geprägt. Die Bereiche Handel und Industrie/Gewerbe hatten in etwa einen gleich hohen Umsatzanteil (19 % beziehungsweise 18 %). Der Rest verteilte sich auf die übrigen Branchen. Zu 75 % wurde der Flächenumsatz durch Mietvorgänge induziert.

⁵¹ Jones Lang LaSalle: Logistikkonzeptionsmarktbericht 2012

Abbildung 52

Logistikflächenumsätze in der Region Hamburg* (Angaben in m²), 2003-2011



* Hamburg und engeres Umland und nur Vermietungen mit >5000 m² berücksichtigt

Quellen: Angaben von Jones Lang LaSalle; HWWI.

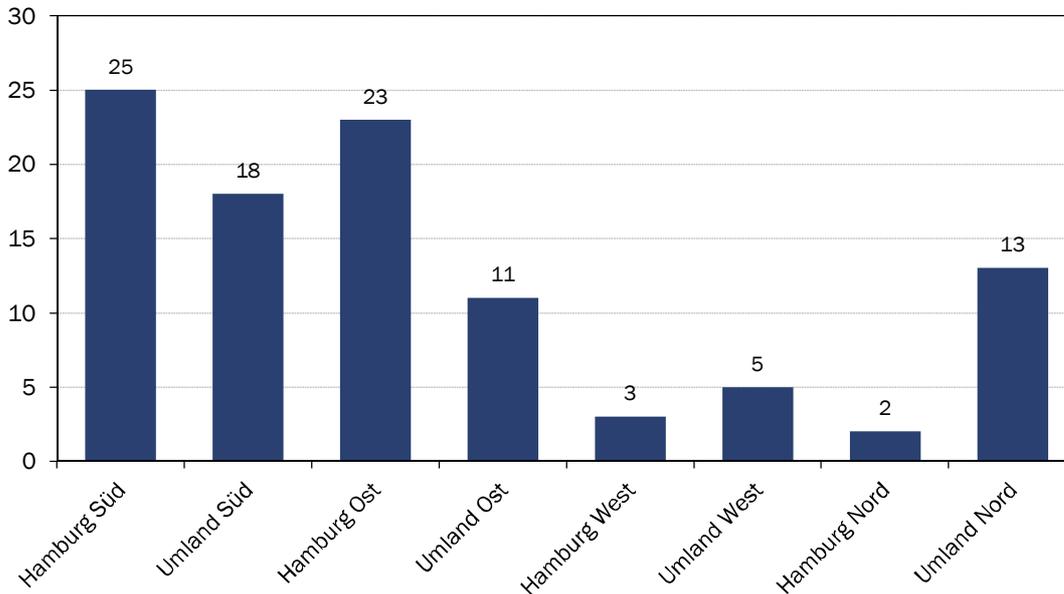
Räumlich betrachtet, verteilte sich der Flächenumsatz im Jahr 2011 nach den Angaben von Engel & Völkers zu 53 % auf Hamburg und zu 47 % auf sein engeres Umland. Im Jahr 2010 wurden 66 % und im Jahr 2009 noch 75 % aller Flächenumsätze in der „Logistikregion Hamburg“ direkt im Hamburger Stadtgebiet getätigt. In der Entwicklung zeigt sich, dass viele Mieter auf das Umland ausweichen, weil in der Hansestadt die passenden modernen Flächen nicht zur Verfügung stehen. Gerade in der Logistik haben sich die Anforderungen an die Immobilie und das Grundstück in den letzten Jahren deutlich gewandelt beziehungsweise sich erhöht, sodass zahlreiche ältere Logistikimmobilien Vermarktungsprobleme haben. Insofern hängt der Nachfrageboom zum Teil auch mit dem Wechsel zu modernen und effizienten Logistikflächen zusammen, die 2010 und 2011 verstärkt auf den Markt kamen.

In Hamburg selbst konzentrierte sich die Nachfrage mit 25 % des Gesamtumsatzes (2011) auf den Süden, wobei hier der Hafen einen Anteil von 75 % hatte. Ein weiterer Schwerpunkt der Nachfrage nach Logistikflächen ist im Hamburger Osten festzustellen. Hier lag der Anteil 2011 am Gesamtflächenumsatz bei 23 %, wobei die Standortlagen Billbrook und Allermöhe (Nähe zu A1 und zur A25) einen Anteil von 70 % am Gesamtumsatz im Hamburger Osten auf sich verbuchen konnten. Demzufolge konzentrierten sich fast zwei Drittel des Hamburger Gesamtumsatzes auf den Süden und Osten. Dieser regionale Trend wird zudem durch die ebenfalls relativ umsatzstarken Umlandregionen Süden und Osten noch verstärkt. Auffällig ist zudem der relativ hohe Umsatzanteil des nördlichen Umlandes. Dieses ist auf flughafenaffine Anmietungen und Projektentwicklungen entlang der A7 zurückzuführen.

Abbildung 53

Flächenumsatz nach Lage in der Logistikregion Hamburg, 2011

Anteil in % am Gesamtumsatz



Quellen: Angaben von Engel & Völkers; HWWI.

Die durchschnittliche Miete für Lager-, Logistik- und Industrieflächen lag 2011 nach diversen Maklerangaben relativ stabil zwischen 4,00 und 4,50 Euro/m²/Monat. Im Vergleich zum Vorjahr (4,00 bis 5,00 Euro/m²/Monat) gab sie nur leicht nach. Die Spitzenmiete erreichte 5,60 Euro/m²/Monat und ist somit im Vergleich zum Vorjahr um 0,30 Euro/m²/Monat angestiegen. Sie wird in aller Regel nur für Neubauimmobilien mit guter Erreichbarkeit gezahlt. In Deutschland werden höhere Spitzenmieten als in Hamburg nur noch in München und Frankfurt am Main erreicht.

Tabelle 13

Spitzenmietniveau für Logistikflächen(Angaben in Euro/m²/Monat/nettokalt)

Logistikregion	Angebotspreisspanne mittlere bis gute Lagequalitäten Gewerbebaugrundstücke
München	6,20
Frankfurt am Main	6,20
Hamburg	5,60
Düsseldorf	5,10
Berlin	4,70

Quelle: Eigene Zusammenstellung nach Angaben von BNP Paribas und Fachgesprächen,, Georg Consulting 2012

Für das gesamte Marktgebiet Hamburg befinden sich bis Ende 2012 etwas mehr als 100.000 m² Lagerflächen im Bau. Der Hauptanteil der neuen Flächen wird für die Eigennutzung errichtet und steht somit dem freien Markt nicht zur Verfügung.

Nach Angaben der HWF und Logistikinitiative Hamburg (Fachgespräch) gab es im Zeitraum 2010 bis einschließlich 2012 Anfragen nach Logistikflächen in der Größenordnung von durchschnittlich 102 ha bis 130 ha pro Jahr. In diesen Zahlen sind nur die Anfragen an die

HWF berücksichtigt. Es handelt sich hierbei aber lediglich um Anfragen. Zudem sind Doppelungen möglich, da die meisten Makler bei Anfragen nicht den Kunden benennen.

Tabelle 14

Logistikflächen-Anfragen 2010 bis 2012 bei der HWF

Jahr	Spanne in ha
2010	106 bis 125
2011	99 bis 136
2012	101 bis 128

Quelle: Nach Angaben der HWF Hamburgische Gesellschaft für Wirtschaftsförderung mbH

Im Jahr 2006 wurde ein „Masterplan Logistikflächen“ erstellt, der auf das administrative Gebiet Hamburgs bezogen ist, jedoch nicht den Hafen berücksichtigt. Ende 2012 wurde ein neuer „Masterplan Logistikflächen 2020“ erstellt (bisher noch unveröffentlicht), der auch den Hafen, auf Basis des Hafenenwicklungsplans, mit einschließt. Der neue „Masterplan Logistik“ sieht ein Flächenangebotsvolumen bis zum Jahr 2020 von rund 200 ha vor.

Exkurs: Hafen Hamburg

Im Jahr 2009 verzeichnete der Hamburger Hafen infolge der Finanz- und Wirtschaftskrise erhebliche Rückgänge, die im Containerumschlag relativ stärker ausfielen als in der Gesamtentwicklung des Hafens. Der Hamburger Hafen hat im Jahr 2011 jedoch seinen Platz als zweitgrößter Containerhafen Europas zurückerobern können (vgl. Hafen Hamburg Marketing e.V.). Mit einem Umschlag von insgesamt rund 9,1 Mio. Standardcontainern (TEU) erreichte er im vergangenen Jahr ein Plus von 1,1 Mio. Containern. Das war das stärkste absolute Wachstum im Containerumschlag unter den nordeuropäischen Häfen. Im Jahr 2007 – also vor der Finanz- und Wirtschaftskrise – wurden fast 10 Mio. TEU erreicht. Größter Containerhafen Europas bleibt mit Abstand Rotterdam. Insgesamt verzeichnete der Hamburger Hafen im Jahr 2011 einen Gesamtgüterumschlag von 132,2 Mio. Tonnen.

Der Umschlag von Gütern findet zu etwa zwei Drittel im Stückgut statt, und dieser fast zu 98 % in Containern (Maschinen und Anlagen, Chemische Erzeugnisse und Grundstoffe, Nahrungsmittel, Bekleidung, Metalle, Papier und Pappe, Elektroerzeugnisse, Möbel und Holzwaren sowie Fahrzeuge). Zu einem Drittel besteht der Umschlag aus Massengut (Erze, Mineralöl, Kohle, Rohöl, Ölfrüchte, Düngemittel, Getreide und Baustoffe).

Die weitere Entwicklung des Hamburger Hafens hängt neben der weltwirtschaftlichen Entwicklung unter anderem auch von den Entwicklungen in den Konkurrenzhäfen ab, die teilweise über geografische Lagevorteile verfügen. Relevant hierfür sind auch die weitere Entwicklung der hafenbezogenen Infrastruktur und der Fahrrinnenausbau der Elbe.⁵²Die regionale wirtschaftliche Verflechtung des Hamburger Hafens und damit auch mit dem

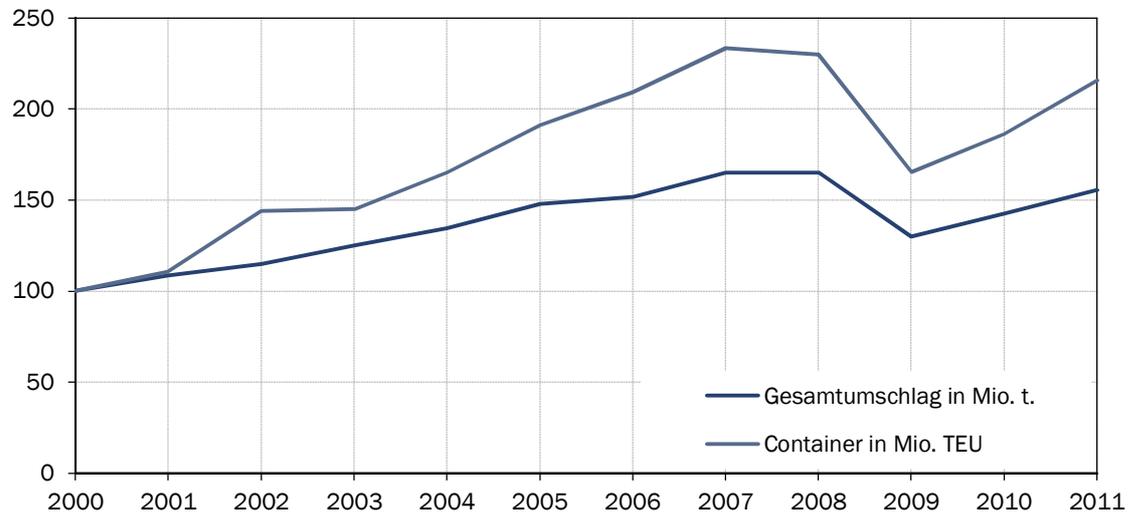
⁵² Vgl. Bräuninger et al. (2010b).

gewerblichen Grundstücksmarkt steht im Zusammenhang mit der so genannten Loco-Quote⁵³. In diesem Kontext liegt die Loco-Quote vor und nach Distribution bei rund 21 %.

Abbildung 54

Indexierte Entwicklung des Hamburger Hafens, 2000-2011

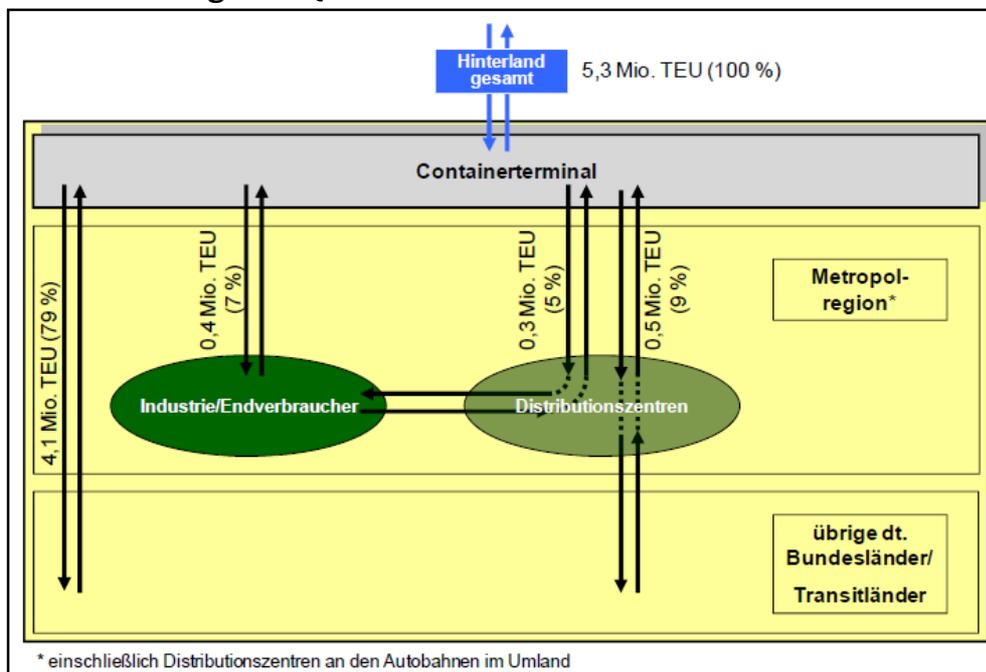
Index: 2000=100



Quellen: Hafen Hamburg Marketing e.V.; HWWI.

Abbildung 55

Hafen Hamburg Loco-Quote im Containerverkehr



Quelle: ISL (2010).⁵⁴

⁵³ Siehe hierzu die Studie „Prognose des Umschlagspotenzials des Hamburger Hafens“, ISL 2010. Die Loco-Quote ist definiert als Anteil der Güter des Gesamtumschlagvolumens des Hafens, der im Hafenwirtschaftsraum produziert, weiterbearbeitet beziehungsweise umfangreich logistisch behandelt wird. Sie ist deshalb eine Kennzahl für die wirtschaftliche Verflechtung der im Hafen umgeschlagenen Güter mit dem regionalen Wirtschaftsraum.

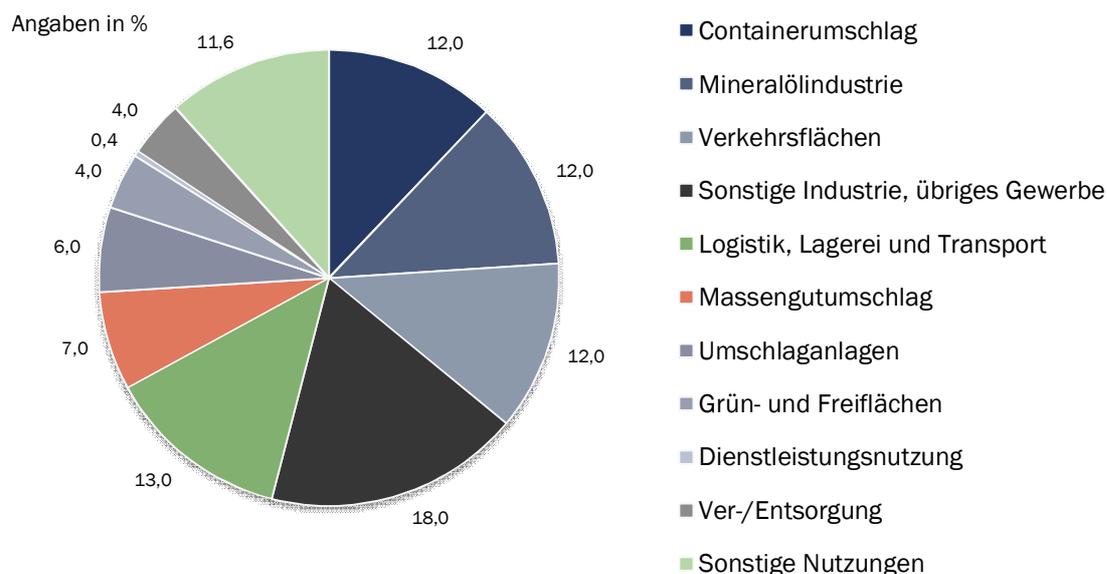
Im Stückgutverkehr (zum Beispiel Frucht und Papier), der insgesamt am Umschlag des Hafens jedoch eine relativ geringe Rolle einnimmt, liegen die Loco-Quoten deutlich höher. Im See-Eingang ist mehr als die Hälfte des Umschlags vor Distribution (59 %) für die Metropolregion bestimmt. Der Anteil der Loco-Quote vor Distribution im See-Ausgang liegt bei 23 %.

Die Hinterlandverteilung vieler Massengüter und konventioneller Stückgüter ist im Gegensatz zum Container- und Stückgutverkehr von einem oder einigen wenigen Kunden im Hinterland geprägt (zum Beispiel Peine/Salzgitter für Eisenerze).

Die nutzbaren Landflächen des gesamten Hafens in der Größenordnung von 3.416 ha werden zu rund 13,4 % (rd. 459 ha) für Logistik, Lager und Transport, zu rund 12,2 % (rd. 416 ha) von der Mineralölindustrie und zu rund 18 % (rd. 605 ha) von der Industrie und dem übrigen Gewerbe genutzt. Die Flächen im Hafen werden in aller Regel langfristig verpachtet. In der folgenden Abbildung sind die Prozentangaben gerundet.

Abbildung 56

Nutzungen der Landfläche innerhalb des Hafennutzungsgebietes



Quelle: Hafen Hamburg Marketing e.V.; HWWI.

Die Nachfrage nach Flächen übersteigt deutlich das vorhandene Angebot, dies gilt speziell für Flächennachfragen aus dem Logistiksegment. So gab es nach Auskunft der HPA im Zeitraum von 2010 bis einschließlich 2012 knapp 60 Anfragen aus dem Bereich Lagerei, Distribution und Spedition in der Größenordnung von rund 150 ha. Davon konnten nur knapp 15 % bedient werden.

⁵⁴Prognose des Umschlagspotenzials des Hamburger Hafens.

Tabelle 15

Flächennachfragen HPA kumuliert 2010 bis 2012

Branchenbezeichnung	Anzahl Anfragen	Nachfrage in ha	Vergaben in ha
Stückgutumschlag/-lagerung	2	4,0	0
Massengutumschlag/-lagerung	2	0,6	0
Quartiersmanns-/ Schiffsaus- rüsterfirmen	3	19,0	0
Lagerei/Distribution/Spediteure	59	149,8	21,5
Industrie	35	56,8	2,7
Dienstleistung und Handel	42	12,0	0
Recycling, Ver- und Entsorgung	12	18,1	0,5
Sonstiges	95	27,7	0,3
Gesamt	250	288	25,0

Quelle: Zusammenstellung nach Angaben der HPA Hamburg Port Authority.

Anfragen aus dem nicht-hafenkonformen Segment werden aus Flächenmangel prinzipiell vernachlässigt. Die Auswahl der Anfrager erfolgte früher durch gewisse Kriterien wie beispielsweise die Schaffung von Arbeitsplätzen. Heute erfolgt die Vergabe im Bieterverfahren. Die entsprechenden Vergabebedingungen werden durch die HPA festgelegt. Flächenanfragen für den Hamburger Hafen kommen überwiegend durch Unternehmen, die vom Hafenstandort (teilweise auch speziell vom Standort Hafen) abhängig sind.

Abwanderungen aus dem Hafengebiet kommen fast nur durch Insolvenzen zustande. Es kommt jedoch vor, dass Anfrager keine oder nicht die passende Fläche bekommen und daher auf andere Standorte innerhalb Hamburgs oder dem engeren Umland ausweichen. Haben im Hafen ansässige Unternehmen Flächenbedarf, der nicht im Hafengebiet befriedigt werden kann, verbleibt das Unternehmen in aller Regel trotzdem am Standort; die Erweiterung erfolgt dann an einem Ersatzstandort innerhalb Hamburgs oder im Umland. Vorhandene Standorte im Hafennutzungsgebiet werden nur sehr selten komplett aufgegeben.

Für das Hafengebiet liegt ein Hafenentwicklungsplan vor. Der Plan zeigt die wesentlichen Eckpunkte und Perspektiven für den Hamburger Hafen bis zum Jahr 2025 auf und formuliert spezifische Ziele. Hierbei wird u. a. auf Bedeutung des Hafens für industrielle Ansiedlungen hingewiesen und die Fokussierung auf die Hafenerweiterung nach innen betont.

Exkurs: Flughafen Hamburg

Bestandteil der Logistikketten in Hamburg ist der Hamburg Airport. Der Flughafen hat eine wichtige Funktion für die nationale und internationale Erreichbarkeit Norddeutschlands (vgl. Biermann et al. 2012)⁵⁵. Die Luftverkehrsanbindung ist aus Unternehmenssicht

⁵⁵ Biermann, F; Bräuninger, M.; Bunde, H.; Stiller, S. (2012): Die Luftfahrtindustrie als Wachstumsmotor für Norddeutschland

neben der Verkehrsanbindung durch den Straßenverkehr ein relevanter Standortfaktor, besonders für international tätige Firmen (vgl. ECAD 2008).⁵⁶

Der Bedarf an Logistikflächen am Hamburg Airport steht im engen Zusammenhang mit dem Frachturnschlag und seiner Entwicklung. Im Zeitraum von 2009 bis 2011 ist dieser am Hamburg Airport um 4,0 % angestiegen. Im Jahr 2011 sind dort 67.000 t Fracht umgeschlagen worden. Damit erreicht Hamburg in etwa ein Zehntel des Frachturnschlags des Airports Köln/Bonn, knapp 8 % des Airports Leipzig, rund zwei Drittel des Frachturnsatzes der Airports Düsseldorf und Nürnberg. Der Fokus der Luftfracht am Airport Hamburg liegt bei der „Eilfracht“, wie zum Beispiel der Ersatzteillogistik, aber auch beim Umschlag von Unterhaltungselektronik und von Textilien sowie pharmazeutischen und chemischen Produkten.

Neben der geflogenen Luftfracht (inklusive Luftpost) gibt es Luftfrachtersatzverkehr, der auch als Road Feeder Service (RFS) oder „Trucking“ bezeichnet wird. Von den Luftfrachtzentren des Flughafens ins Hamburg wurden im Jahr 2011 von dem gesamten Frachtaufkommen rund 27.000 t Fracht in Lastkraftwagen zu größeren Flughäfen mit interkontinentalen Flugverbindungen transportiert.

Die Umschlagszentren in Flughafennähe und wichtige Schnittstellen zwischen den von Fluggesellschaften geführten Luftverkehrs- und Luftfrachtersatzverkehrsnetzen und den Landverkehrsnetzen der Spediteure (vgl. Fraunhofer-Institut für Materialfluss und Logistik (IML) 2012). Logistikunternehmen siedeln sich in der Nähe von Flughäfen an, um deren Portalfunktion zu anderen Regionen zu nutzen. In räumlicher Nähe zum Airport Hamburg haben sich über 150 Unternehmen mit über 1500 Mitarbeitern auf den Transport von Luftfracht spezialisiert (vgl. Airport Hamburg 2013). Dazu zählen unter anderem Cargo-Airlines, Expeditionen und Dienstleister der Logistikbranche. Im Umfeld des Flughafens gibt es für Air-Cargo-Unternehmen und Logistik-Dienstleister ca. 56.000 m² Logistikflächen, 19.000 m² davon sind mit dem Flughafenvorfeld verbunden (vgl. Airport Hamburg 2013). Am Hamburg Airport ist ein neues Luftfrachtzentrum in Planung. Der Standort hierfür soll die Fläche des Holiday Parkplatzes P8 am Weg beim Jäger sein, ein 55.000 m² großes Areal in der südlichen Betriebsfläche des Flughafens (vgl. Airport Hamburg 2013).

Auch Unternehmen außerhalb der Logistikbranche wählen Standorte in Flughafennähe. In Hamburg Finkenwerder baut die EUROPA-CENTER AG voraussichtlich bis zum Jahr 2013 Büroflächen insbesondere für die Partner von Airbus Operations aus (vgl. EUROPA-CENTER AG 2012).⁵⁷

4.7 | Zukünftige Trends der Nachfrage in Hamburg

Die zukünftige Gewerbeflächennachfrage in Hamburg wird einerseits – wie in der Vergangenheit auch – stark von dem endogenen Bedarf (Betriebserweiterungen, Betriebsver-

⁵⁶ European Center for Aviation Development (ECAD): Katalytische volks- und regionalwirtschaftliche Effekte des Flughafens München

⁵⁷ Pressemitteilung Europa Center AG, abgerufen im März 2013

lagerungen) geprägt sein. Hieraus wird sich erfahrungsgemäß ein hoher Anteil der Nachfrage rekrutieren. Um die vorhandene latente Abwanderungsgefahr bei Betriebsexpansionen zu mindern, könnte eine stärker angebotsorientierte Gewerbeflächenpolitik eine wesentliche Maßnahme zum Verbleib von Unternehmen in Hamburg darstellen.

Andererseits wird die Nachfrage stark durch den Hafen und damit durch die Logistikwirtschaft mit ihren horizontalen und vertikalen Verflechtungsbereichen geprägt. Hier ist es vor allem eine strategische Frage, ob Hamburg die großflächige Nachfrage bedienen kann und will, oder ob die Nachfrage im Umland gebunden wird, wobei die Nähe zum Hafen für die Logistikwirtschaft aber ein relevanter Standortfaktor ist (siehe hierzu auch Kapitel 5 und 7).

Die Flächennachfrage wird sich aufgrund der skizzierten ökonomischen Entwicklungen und der spezifischen Bedeutung von Standortfaktoren nach Unternehmenstypen quantitativ und qualitativ zunehmend ausdifferenzieren. Dies bedingt eine stärkere Profilierung von Standorten für die jeweiligen Nutzer- und Nachfragegruppen (zum Beispiel für mittelständische und für größere produzierende Unternehmen, für technologieorientierte Unternehmen, für Logistikunternehmen und das Transportgewerbe sowie für Handwerksunternehmen). Einerseits werden überschaubare Grundstücksgrößen für den Mittelstand und das Handwerk benötigt, andererseits müssten zur Bedienung der auch weiterhin zu erwartenden hohen logistischen Nachfrage große Standorte und Grundstücke zur Verfügung stehen.

Der Markt mit bebauten Gewerbegrundstücken wird mit wachsenden Flächenengpässen weiter an Bedeutung zunehmen und einen Teil der Nachfrage abschöpfen. Allerdings muss betont werden, dass zum Beispiel aufgrund des technischen Wandels, der veränderten Produktionsstrukturen und neuer Logistikkonzepte auch zukünftig ein deutlicher Flächenneubedarf bestehen wird. Der Markt mit gebrauchten Gewerbestandorten ist vor allem für Handwerksunternehmen, die gewerbliche Kreativwirtschaft und das Transportgewerbe von vergleichsweise hoher Relevanz.

Aufgrund der zunehmenden Tertiärisierung und Technisierung innerhalb der gewerbeflächenrelevanten Branchen steigen der Büroflächenanteil und damit auch die Anforderungen an die Gestaltung der Gewerbestandorte. In diesem Zusammenhang erfahren Standortfaktoren einen Bedeutungswandel (siehe hierzu Kapitel 5) und werden das zukünftige Ansiedlungsgeschehen in Hamburg mit prägen.

In seiner Funktion als Hafenstadt haben die gewerbeflächenrelevanten Branchen in Hamburg – trotz des anhaltenden Strukturwandels – eine ungleich höhere Bedeutung als in anderen deutschen Metropolen. Industrie- und Gewerbeansiedlungen in Hamburg sind für die Funktionsfähigkeit und Fortentwicklung des Hafens eine Grundvoraussetzung (siehe hierzu auch Kapitel 7.2 „Ergebnisse der Unternehmensbefragung“).

Die Preisentwicklung in Hamburg hängt stark von der zukünftigen Entwicklung des Flächenangebots ab. Insbesondere für Handwerksunternehmen und mittelständische Unternehmen könnten steigende Grundstückspreise ein Problem bei der Unternehmensentwicklung darstellen und zu einer Verstärkung der Stadt-Umland-Wanderungen führen. Zukünftig könnte zumindest für die städtischen Flächen eine strategische preisliche Differenzierung an Bedeutung gewinnen.

Zusammengefasst lassen sich die folgenden schwerpunktmäßigen Trends der Nachfrage für Hamburg erkennen:

- anhaltend hohe logistische Nachfrage (Hafen als Treiber der Nachfrage);
- anhaltendes endogenes Nachfragegeschehen durch Betriebsexpansionen und Verlagerungen (branchenübergreifend, konjunkturabhängig, unternehmensabhängig);
- zunehmende quantitative und qualitative Ausdifferenzierung der Nachfrage (einerseits überschaubare Größenordnungen der nachgefragten Grundstücke und andererseits relativ hohe Nachfrage nach großen Grundstücken durch die Logistik);
- wachsende Bedeutung des Marktes mit bebauten Gewerbegrundstücken (vor allem bei zukünftigen Flächenengpässen);
- bei zukünftigen Flächenengpässen und steigenden Grundstückspreisen anhaltende Stadt-Umland-Wanderung von Unternehmen.

4.8 | Fazit

Wie die Ausführungen zur Marktentwicklung und Nachfrage gezeigt haben, hat sich die Nachfrage im Zeitverlauf deutlich gewandelt. Hauptnachfrager sind der Mittelstand, das Handwerk und Kleingewerbe. Über 80 % der Nachfrage kommen aus der Bestandsentwicklung. Ansiedlungen von Großunternehmen stellen eher die Ausnahme dar. Die überregional mobilen gewerblichen Ansiedlungen kommen schwerpunktmäßig aus dem Bereich Logistik mit entsprechend hohen Flächennachfragern (Dienstleister sind vor allem auf den Büroimmobilienmarkt und weniger auf den Gewerbeflächenmarkt ausgerichtet).

Zwar hat sich das Transaktionsvolumen (die Zahl der Kauffälle von gewerblichen Baugrundstücken) in Hamburg im Zeitverlauf deutlich rückläufig entwickelt, die durchschnittlichen Flächenumsätze pro Jahr haben sich aber als weniger stark rückläufig erwiesen. Dadurch hat sich insgesamt die durchschnittlich nachgefragte Grundstücksgröße – entgegen dem bundesweiten Trend zur Kleinteiligkeit – erhöht (wahrscheinlich beeinflusst durch die dynamische Logistik infolge des Hafens und dem großflächigen Einzelhandel).

Das Marktgeschehen mit bebauten Gewerbegrundstücken hat sich im Zeitverlauf deutlich intensiviert. Der relative (statistische) Bedeutungsverlust des Marktes mit baureifen Gewerbebaugrundstücken kann vor allem auf die zunehmende Flächenknappheiten zurückgeführt werden. Der Bedeutungszuwachs mit gebrauchten Standorten basiert teilweise auf der mehrfachen „Umschlagshäufigkeit“ mit gebrauchten Grundstücken. Bevor Altstandorte infolge von Verlagerungen oder Unternehmensaufgaben brach fallen, werden diese in aller Regel erst auf dem Gebrauchtmarkt platziert.

Die im bundesweiten Vergleich hohen Logistikflächenumsätze im Marktgebiet Hamburg hängen stark mit der Hafenfunktion Hamburgs, der Lage an wichtigen nationalen und europäischen Verkehrs- und Wirtschaftsachsen sowie mit dem Marktgebiet mit mehr als 4 Mio. Menschen und Konsumenten (in der Metropolregion) zusammen. Zum Teil ist der hohe Logistikflächenumsatz auch den gestiegenen Anforderungen an die Logistik-

immobilien mit entsprechenden Flächenumschichtungen auf moderne und effiziente Flächen geschuldet.

Die Logistik, die auf das Marktpotenzial Hamburg angewiesen ist, weicht bei Flächenproblemen tendenziell eher auf suboptimale Standorte innerhalb Hamburgs und/oder das nahe Umland aus, als ganz abzuwandern. Ein anderes Bild zeigt sich jedoch bei den europa- und weltweit agierenden Logistikern. Hier steht Hamburg in starker Konkurrenz zu anderen (Hafen-)Logistikstandorten wie zum Beispiel Rotterdam oder Amsterdam. Um Unternehmen mit europa- und weltweiten Logistikfunktionen an den Standort Hamburg zu binden oder um solche Unternehmen für den Standort Hamburg erfolgreich zu gewinnen, müssen in quantitativ und qualitativ ausreichendem Maß Flächen zur Verfügung stehen. Ohne ein entsprechendes Flächenangebot besteht die Gefahr, dass Unternehmen aus Hamburg und der Region abwandern. Abwanderung ist immer mit einem Verlust an Wertschöpfung und Arbeitsplätzen verbunden.

Die gewerblichen Grundstückspreise (Angebotspreise) in Hamburg und am Hamburg-Rand liegen relativ hoch und werden bundesweit zum Beispiel von München und Frankfurt am Main übertroffen (Berlin ist deutlich günstiger). Der durchschnittlich erzielte Preis der letzten Jahre lag für das klassische Gewerbe in Hamburg bei rund 133 Euro/m². Innerhalb der Metropolregion Hamburg ist ein deutliches Preisgefälle in Abhängigkeit der Entfernung zur Metropole Hamburg feststellbar.

Die zu erwartende stärkere quantitative und qualitative Ausdifferenzierung der Nachfrage erfordert eine stärkere strategische ausgerichtete Gewerbeflächenpolitik und -entwicklung. In der Umsetzung impliziert dies eine stärkere angebotsorientierte Flächenpolitik in Verbindung mit einer klaren Standortprofilierung für die spezifischen Nachfrage- und Nutzergruppen von Gewerbeflächen (zum Beispiel Schaffung und Qualifizierung von Gebieten/Standortbereiche, deren Flächen im Zeitverlauf sukzessive entwickelt und vermarktet werden.

5 | Standortfaktoren und Standortaspekte

5.1 | Räumliche gewerbliche Entwicklungsprozesse

Ausdruck veränderter Standortpräferenzen sowie Standortfaktoren ist der kleinräumige Dekonzentrationsprozess der Suburbanisierung. Der bundesweit nach wie vor anhaltende Prozess hat ursprünglich kompakte Großstädte durch die Randwanderung von Wohnbevölkerung und Arbeitsplätzen aus den Kernstädten ins Umland in Stadtregionen umgeformt. Zahlreiche Kernstädte weisen, bedingt durch die Suburbanisierung, sinkende Betriebs- und Beschäftigtenzahlen auf. Die Wanderungsgewinne bei gewerblichen Arbeitsplätzen des Umlands (vor allem im sekundären Sektor) können neben Wanderungsverlusten der Kernstädte auch auf interregionalen Wanderungsgewinnen beruhen. Verbunden damit ist auch eine wachsende Nachfrage nach gewerblichen Bauflächen im suburbanen Raum.

Von Suburbanisierungsprozessen sind allerdings nicht alle Branchen gleichermaßen betroffen. Es können drei Phasen der Suburbanisierung unterschieden werden, in denen die Verlagerung unterschiedlicher Branchen dominiert.

- In der **ersten Phase**, nach dem Ende des Ersten Weltkrieges, wanderten vor allem industrielle Arbeitsplätze und einfache Dienstleistungen aus den Kernstädten ins Umland.
- Seit den 1960er Jahren findet als **zweite Phase** ergänzend eine Verlagerung des Handels und weiterer haushaltsbezogener Dienstleistungen aufgrund des Folge- und Ergänzungsbedarfs der Wohnsuburbanisierung statt. Ebenfalls in dieser Phase kann die in den 1970er Jahren beginnende Auslagerung des produzierenden Kleingewerbes aus innerstädtischen Wohnquartieren zugerechnet werden. Darüber hinaus sind auch vermehrt Routine-Bürotätigkeiten („Back-Offices“) mit einem sehr hohen Flächenbedarf im Umland zu finden.
- Erst im Rahmen der **dritten Phase**, seit Anfang der 1990er Jahre, verlassen auch höherwertige produktionsorientierte Dienstleistungen (Forschung und Entwicklung, Management), vor allem Dienstleistungsbereiche ohne intensive Kundenkontakte, vermehrt die Kernstädte. Währenddessen verbleiben unternehmensberatende Dienstleistungen wie die Wirtschaftsberatung oder Marktforschung in den Kernstädten.

Dezentralisierungstendenzen lassen sich vor allem bei Wachstumsbranchen wie Information und Kommunikation, Finanzierung und Versicherung, Entwicklung und Produktion im High-Tech-Bereich und teilweise auch bei Logistik und Distribution erkennen. Durch die vermehrte Verlagerung dynamisch wachsender Betriebe erfolgt eine qualitative Verschiebung zugunsten des suburbanen Raumes.

Ursachen für die Verlagerung von Industrie und Gewerbe sind meist konkrete Probleme am alten Standort, die auf eine Veränderung der Standortfaktoren zurückzuführen sind (Push-Faktoren). Die Attraktivität neuer Standorte (Pull-Faktoren) als Auslöser einer Verlagerung besitzt in der Regel eine geringere Relevanz. In den Kernstädten sind häufig die baulichen Entwicklungsbedingungen ausschlaggebend.

Probleme sind unter anderem auf eine räumliche Enge und Flächenknappheit zurückzuführen. So kann ein auf neuen Produktionstechnologien beruhender wachsender Flächenbedarf der Betriebe mit bevorzugtem Standort in der Stadtregion nicht mehr in der Kernstadt selbst gedeckt werden. Zudem fehlen vielfach Erweiterungsflächen für expandierende Betriebe. Die abnehmende Flächenverfügbarkeit wird sowohl durch eine wachsende Anzahl von Betrieben als auch durch die Vergrößerung bestehender Betriebe („Economies of Scales“) bedingt.

Betriebsverlagerungen werden zudem häufig durch Konflikte mit nicht geeigneten, empfindlichen Nachbarnutzungen in Gemengelage ausgelöst. Vor allem Industriebetriebe führen häufig durch Luftverschmutzung oder Lärmbelästigung zu Konflikten mit Wohngebieten, die infolge des Wachstums der Kernstädte dicht an bestehende Betriebe heranrücken. Als weitere Push-Faktoren können Defizite der Verkehrserschließung sowie hohe Boden- und Immobilienpreise von Bedeutung sein. Durch eine Randwanderung können Betriebe und Unternehmen notwendige Abstände zur Wohnbebauung einhalten. Gleichzeitig profitieren Betriebe mit einer flächenextensiven Produktion von niedrigen Bodenpreisen und einer guten Erreichbarkeit für den Güterverkehr (LKW) aufgrund geringerer Siedlungsdichten sowie eventuell einem reduzierten Verkehrsaufkommen im Umland.

Als ehemalige industrielle Zentren sind die Kernstädte besonders stark vom Strukturwandel betroffen. Infolge der Deindustrialisierung ist eine Verdrängung der klassischen Produktionsbetriebe durch zahlungskräftigere Nutzungen festzustellen, die höhere Bodenerträge versprechen. In vielen städtischen Gewerbegebieten findet eine schleichende Tertiärisierung statt, da vor allem Dienstleistungsbetriebe die attraktive Lage im Straßennetz sowie die niedrigeren Bodenkosten ausnutzen. Die Tertiärisierung innenstadtnaher Gewerbegebiete wird zunehmend von Großunternehmen selbst durchgeführt (Stichwort: „Funktionsteilung von Betriebsstandorten“ innerhalb eines Unternehmens oder eines Unternehmensverbundes).

Die Suburbanisierung hat vor allem im sekundären Sektor zu einer dispersen räumlichen Verteilung geführt. Demgegenüber weisen die Beschäftigten des tertiären Sektors eine deutlich höhere Konzentrationstendenz auf. Von den durch die gewerbliche Suburbanisierung bedingten Wachstumsgewinnen profitieren vor allem Umlandgemeinden mit einer guten Erreichbarkeit der Straßeninfrastruktur in relativer Nähe zu den Kernstädten. Aber auch technische, organisatorische und schulende Dienstleistungen wählen häufig gut erreichbare Standorte im suburbanen Raum. Demgegenüber bevorzugen Branchen des Logistikbereichs Standorte an überregional bedeutsamen Autobahnverbindungen, in der Nähe von Häfen und von Flughäfen. Infolge der Suburbanisierung ist eine Konzentration der Logistikbetriebe an entsprechenden Standorten zu erkennen. Für Betriebe des verarbeitenden Gewerbes ist die Autobahnnähe hinsichtlich der Liefer- und Absatzbeziehungen ebenfalls als ein wichtiger logistischer Standortfaktor anzusehen.

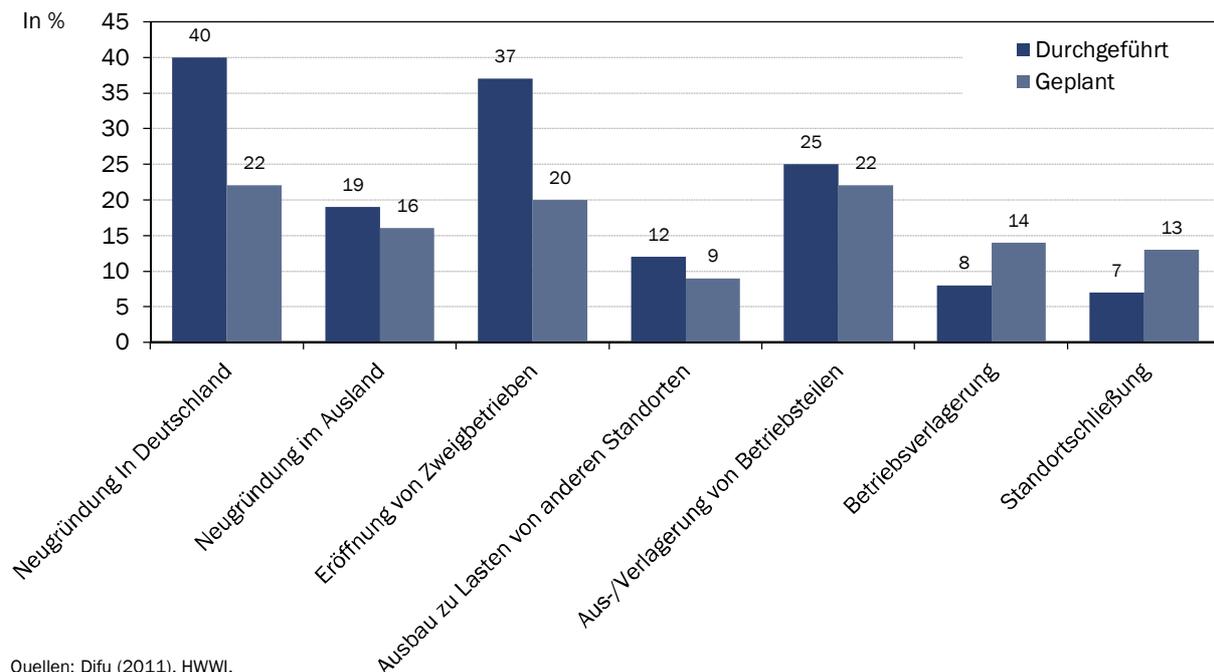
Im Rahmen einer Studie des Difu-Institutes zu den Standortbewegungen deutscher Unternehmen zeigt sich, dass Neugründungen, die Eröffnung von Zweigbetrieben sowie die

Aus- und Verlagerung von Betriebsteilen zu den häufigsten Gründen beziehungsweise Ursachen von Standortbewegungen⁵⁸ gehören.

Empirische Befunde zeigen, dass über die Hälfte aller Verlagerungen innerhalb der Stadtgrenzen (Radius von 20 km) stattfinden und fast drei Viertel innerhalb derselben Region (Distanzen von rund 30 bis maximal 50 km). Diese ausgeprägte Orts- und Regionalbindung dürfte bei kleinen und mittleren Unternehmen besonders deutlich ausgeprägt sein.

Abbildung 57

Standortbewegungen in deutschen Unternehmen, 2011



Quellen: Difu (2011), HWWI.

Auch für Hamburg und sein Umland lassen sich die übergeordneten gewerblichen regionalen Entwicklungsprozesse feststellen. Seit den 1970er Jahren hat –neben der klassischen Stadt-Umland-Wanderung – auch eine Suburbanisierung des Gewerbes stattgefunden, von der vor allem die direkt an Hamburg angrenzenden schleswig-holsteinischen Randkreise Pinneberg, Segeberg und Stormarn sowie nachrangig auch das Herzogtum Lauenburg (teilweise früheres „Zonenrandgebiet“) profitiert haben. Abgewandert sind vor

⁵⁸Das Spektrum von Standortentscheidungen kann grob in die folgenden Kategorien eingeteilt werden:

- **Neuerrichtung** – zum Beispiel in Folge einer Eröffnung eines weiteren Betriebsstandortes oder einer Existenzgründung
- **Verlagerung** – zum Beispiel aufgrund von betrieblichen Veränderungen innerhalb eines Unternehmens, Standortengpässen oder Standortproblemen, Veränderung der Marktsituation etc.
- **Standortausdehnung** aufgrund der Erweiterung des Unternehmens (entweder am Betriebsstandort oder Verlagerung oder zusätzliche Betriebsstätten)
- **Standortschrumpfung** aufgrund neuer Produktionstechniken und Verkleinerung des Unternehmens (möglicherweise Freisetzung nicht mehr betriebsnotwendiger Flächen)
- **Standortschließung** – zum Beispiel aufgrund einer Verlagerung bei Expansion und/oder Standortproblemen am Altstandort, einer Betriebsaufgabe oder Unternehmensschrumpfung
- **Bleibeentscheidung** – zum Beispiel bewusste Standortentscheidung für den gegebenen Standort nach Prüfung alternativer Standorte („virtuelle Standortverlagerung“)

allem produzierende Unternehmen (Mittelstand und Kleingewerbe). Dieser Prozess hält nach wie vor an. Im südlichen Randkreis Hamburgs, im Kreis Harburg, ist erst seit dem letzten Jahrzehnt eine nachholende gewerbliche Entwicklung festzustellen, die anders als bei den nördlichen Randkreisen viel stärker durch flächenintensive Gewerbeansiedlungen aus den Bereichen Logistik, Transport und Großhandel geprägt ist. Die Nähe zum Hafen Hamburg ist hier der wesentliche Standortbezug/-aspekt.

Bei Betriebsexpansion wird in aller Regel eine Erweiterung am Betriebsstandort in Hamburg (sofern möglich) favorisiert. Erst bei Flächenengpässen und/oder zunehmender Umfeldproblematik wird über eine Standortverlagerung nachgedacht. Im „Suchradius“ von Alternativstandorten stehen dabei Hamburg und auch sein engeres Umland („gefühlter“ Standort Hamburg – zum Beispiel Norderstedt, Pinneberg, Barsbüttel).

Die Standortverlagerung ins Umland ist stark branchenabhängig und abhängig von der Nähe und Anbindung zu Hamburg (Arbeitskräfte- und Kundenpotenzial Hamburg). „Überschwappeneffekte“ aus Hamburg sind entlang der A 1 bis ca. Ahrensburg, entlang der A 7 bis Kaltenkirchen und entlang der A 23 bis etwa Tornesch „spürbar“.

„Überschwappeneffekte“ von Dienstleistungen und wissensorientiertem Gewerbe mit höherem Dienstleistungsanteil lassen sich in Richtung Flughafennähe (u. a. auf Standorte entlang der A 7) feststellen. Im Süden Hamburgs und im südlichen Umland ist eine starke Fokussierung auf Logistik und transportaffines Gewerbe mit Hafenbezug festzustellen („Standorte vor dem staugefährdeten Elbtunnel“). Transportintensives Gewerbe und Logistik nimmt fallweise auch größere Entfernungen zur Kernstadt in Kauf (siehe hierzu auch die Ausführungen in Kapitel 4.6).

Bei Neuansiedlungen im Logistikbereich wird in aller Regel nicht in „Stadtgrenzen“ gedacht, sondern ein Standort in der „Logistikmarktregion Hamburg“ gesucht. Absatzwirtschaftliche und kundenorientierte Logistik (zum Beispiel Lebensmitteldistribution, Kurier-, Express- und Postdienste) bevorzugt teilweise auch Standorte im nördlichen Umland von Hamburg (bessere Erreichbarkeit der Kunden als vom Südraum Hamburgs aus).

Handwerksunternehmen favorisieren in aller Regel Standorte innerhalb Hamburgs und weichen bei Flächenengpässen zum Teil auf Mietflächen aus.

Die bewusste Funktionsteilung von Standorten (zum Beispiel unterschiedliche Standorte für Verwaltung, Forschung und Entwicklung, Produktion) lässt sich als Trend nicht feststellen (nur wenige Beispiele). Sie ist eher durch die spezifische Unternehmensentwicklung und Standortgenese bedingt.

Die skizzierten räumlichen Entwicklungsmuster werden unter anderem durch unterschiedliche Fallbeispiele näher beleuchtet. Auf die Bedeutung von Standortfaktoren wird im nachfolgenden Kapitel mit Bezug zu den Ergebnissen der großvolumigen Unternehmensbefragung näher eingegangen.

5.2 | Standortfaktoren und ihre Bedeutung

Unternehmen treffen raumwirksame Entscheidungen. Dabei legen sie fest, wo sie im Raum Produktions-, Handel und Distributions-, Forschungs- oder Verwaltungsaktivitäten durchführen. Dies kann entweder an einem einzigen Betriebsstandort durchgeführt werden oder die Aktivitäten verteilen sich auf mehrere Standorte (Mehrbetriebsunternehmen). In aller Regel sind Mehrbetriebsunternehmen größere Unternehmen und Einzelbetriebsunternehmen eher kleinere. Während die Standortanforderungen von größeren Unternehmen somit auf die jeweiligen Betriebsstättenfunktionen fokussiert sind und der Aktionsradius bei der Standortsuche von regionalen bis zu internationalen Standorten reicht, spielt für kleinere Unternehmen bei der Standortentscheidung viel stärker das „lokale Milieu“ eine Rolle.

In zahlreichen empirischen Untersuchungen werden, häufig auf Basis von Unternehmensbefragungen, die für die Standortwahl einzelner Betriebe relevanten Faktoren ermittelt. Grundsätzlich zeigt sich, dass die Existenz und Qualität harter Standortfaktoren nach wie vor einen höheren Einfluss auf die Standortwahl besitzen als die so genannten weichen Standortfaktoren. Erst wenn an mehreren Standorten sehr ähnliche harte Faktoren vorzufinden sind, nimmt die Relevanz der weichen Faktoren bei der Standortentscheidung zu.

Zwar unterliegen die **harten Standortfaktoren** im Kontext der skizzierten ökonomischen und sektoralen Trends einem Wandel ihres Bedeutungsinhaltes, sie haben aber ihre zentrale Position als Kriterien bei der betrieblichen Standortwahl beibehalten.⁵⁹ Die wichtigsten harten Standortfaktoren sind: Flächenverfügbarkeit, Steuern und Abgaben, Subventionen, Transportkosten und Verkehrsanbindung, Arbeitskosten und Potenzial an qualifizierten Arbeitskräften, Absatzmarkt und Kundenpotenzial und die Know-how-Infrastruktur (Bildungsangebote, Universitäten, Forschungseinrichtungen etc.). Da der Grundstückspreis bei Unternehmen in der mittel- bis längerfristigen Kostenanalyse/-betrachtung eine eher untergeordnete Rolle spielt, ist seine Bedeutung als Standortfaktor eher abhängig von der Art und Größenordnung des Unternehmens und der nachgefragten Flächengröße zu bewerten.

Weiche unternehmensbezogene Faktoren sind von unmittelbarer Wirksamkeit für die Unternehmenstätigkeit. Dazu gehören zum Beispiel die Schnelligkeit, Flexibilität und Unternehmensfreundlichkeit der kommunalen Verwaltung, die Arbeitnehmermentalität oder allgemein das regionale Wirtschaftsklima. Auch „Bilder“ und „Images“, die mit der Stadt, der Region oder den bedeutenden Unternehmen in der Stadt/Region bewusst oder unbewusst in Beziehung gebracht werden, gehören zu der Kategorie der weichen Standortfaktoren.

Zu den **weichen personenbezogenen Faktoren** gehören die persönlichen Präferenzen der Entscheider und die Präferenzen der Beschäftigten. Diese Faktoren stellen subjektive Einschätzungen über die Lebens- und Arbeitsbedingungen am Standort dar. Hierzu gehören zum Beispiel die Stadt- und Landschaftsqualitäten (Image und Freizeitwert), die Wohn-

⁵⁹ Vgl. hierzu auch das Ergebnis eines großvolumigen Betriebs-Panels nach Sektoren im Bundesland Hessen durch das IWAK-Institut.

situation beziehungsweise der Wohnungsmarkt, die Bildungsmöglichkeiten und das kulturelle Angebot.

In Regionen, in denen die harten Standortbedingungen einmal gut waren (zum Beispiel im Ruhrgebiet), haben sich vor allem die weichen Qualitäten im Zeitverlauf verschlechtert. Dort, wo die weichen Faktoren besonders gut waren, haben sie im Zeitverlauf durch Zuwanderung in die Ballungsräume an Qualität eingebüßt. Gleichzeitig haben sich einige der harten Faktoren (zum Beispiel Flächenverfügbarkeit, Arbeitsmarkt) ebenfalls verschlechtert. Städte oder Regionen, in denen die Standortbedingungen gut sind, bieten bessere Entwicklungsvoraussetzungen und ziehen gleichzeitig solche Unternehmen an, die die entsprechenden Bedingungen nachfragen. Diese erhöhte Nachfrage führt wiederum zu einer weiteren Verbesserung der Standortqualitäten durch wirtschaftliche Prosperität. Dieser Prozess der „Selbststärkung“ reicht allerdings nur bis zu einer gewissen Grenze, bei der sich das System durch Überlastungserscheinungen zu regulieren beginnt.

Andere Einordnungen von Standortfaktoren differenzieren weiter und orientieren sich stärker an der „funktionalen Ausrichtung“ von Unternehmen (zum Beispiel eher absatz- oder beschaffungsorientiert, eher fertigungs- und/oder arbeitsorientiert).⁶⁰ In Tabelle 16 erfolgt eine entsprechende stichpunktartige Zusammenstellung.

Während die Industrie vermehrt die Kernstädte⁶¹ verlässt, bevorzugen unternehmensbezogene Dienstleistungen in der Regel urbane Standorte mit hoher Lebensqualität in zentraler Lage oder verkehrlich (und landschaftlich) attraktive Standorte am Rande der Ballungsräume, um den Präferenzen hochqualifizierter Arbeitskräfte gerecht zu werden. Bevorzugte Standorte im Distributionsbereich befinden sich an Verkehrsachsen sowie in Nähe der Absatz- und Beschaffungsmärkte (zum Beispiel Agglomerationsrand, Hafen, Flughafen) mit einer umfassenden Straßeninfrastruktur. Seit Ende der 1980er Jahre spielt auch das Firmenimage und damit verbunden das Image des Standortes eine immer wichtigere Rolle. Durch diese Entwicklung konnten vor allem Technologieparks und Innovationszentren an Bedeutung gewinnen.

Im Rahmen des Wandels zur Dienstleistungswirtschaft und Wissensökonomie kann im Zeitverlauf ein Bedeutungszuwachs von kleineren Unternehmen und Existenzgründungen und damit verbunden von weichen Standortfaktoren festgestellt werden (zum Beispiel Orientierung an lokalen kreativ-/innovativen Milieus). Diese kleinen Unternehmen sind im Einzelfall wenig arbeitsplatzintensiv, haben in ihrer Summe zum Teil aber eine erhebliche Bedeutung für die lokale oder regionale Ökonomie erlangt.

Im Rahmen einer empirischen Erhebung über die Verteilung von Gewerbeflächen in Bezug zu Zentren und ausgewählter verkehrlicher Infrastruktur wird eine starke Konzentration der Standorte und Flächen auf die Zentren und den Autobahnanschlüssen festgestellt.⁶²

⁶⁰ Vgl. Hofmeister (2008).

⁶¹ In Hamburg ist dieser Trend aufgrund der Hafenfunktion wahrscheinlich weniger stark ausgeprägt.

⁶² Vgl. Zaspel (2008, 2011).

Bundesweit befinden sich knapp 54 % (2008) der Gewerbeflächen in den Zentren und Metropolen. Der Anteil der Gewerbeflächen an der Katasterfläche liegt hier bei 2,1 %. In einem Radius von bis zu 15 Fahrminuten befinden sich 30,4 % aller Gewerbeflächen in Deutschland. Hier liegt der Anteil an der Katasterfläche bei 0,7 %. Diese Zone umfasst rund 42 % der gesamten Gewerbefläche Deutschlands. In der Zone von 15 bis 30 Fahrminuten von den Oberzentren entfernt, befinden sich noch 15 % aller Gewerbeflächen. Der Flächenanteil reduziert sich in der Zone von über 30 bis 45 Minuten auf 0,7 %.

Tabelle 16

Standortfaktoren und Unternehmensorientierung

Standortfaktoren und Unternehmensorientierung	Ausprägung der Faktoren
Beschaffungsorientierte Faktoren	Grundstück und Gebäude (z. B. Größe, Kosten, Nutzungsmöglichkeiten, Erweiterungsmöglichkeiten) Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe (z. B. Preise, Transportkosten, Verfügbarkeit) Energie (z. B. Verfügbarkeit, Kosten) Liefermöglichkeiten (z. B. Zufahrtsmöglichkeiten für Lieferwagen)
Fertigungs- und umweltorientierte Faktoren	Technische Gegebenheiten (z. B. bauliche Voraussetzungen, Nähe zu Kooperationspartnern) Natürliche Gegebenheiten (z. B. Bodenbeschaffenheit, Klima) Umweltschutzauflagen (z. B. Lärm, Rauch, Staub, gesetzliche Regelungen) Sicherheitsauflagen (gesetzliche Regelungen) Unternehmerfreundlichkeit und Flexibilität der Verwaltung/Politik (z. B. Genehmigungsverfahren, Flächenpolitik) Öffentliche Meinung (z. B. Ablehnung von Branchen, Existenz von Bürgerinitiativen) Erweiterungsmöglichkeiten
Absatzorientierte Faktoren	Absatz- und Ertragspotenzial (z. B. Kaufkraft, Marktgebiet, Frequentierung, Erreichbarkeit, Konkurrenzsituation) Liefer- und Distributionsmöglichkeiten (z. B. Verkehrsanbindung, Erreichbarkeit, Transportkosten) Absatzkontakte (z. B. persönliche Kontakte, Messen, Händler) Agglomerationsvorteile (Standortvorteil aufgrund einer Ansammlung von Unternehmen einer Branche am selben Standort, Kontaktvorteil, bessere Absatzchancen) Entwicklungsmöglichkeiten (Konkurrenzentwicklung, Bevölkerungsentwicklung, städtebaulich besondere Impulse)
Arbeitsorientierte Faktoren	Lohn- und Gehaltsniveau (Personal-/Arbeitskosten) Regelmäßiger Aktionsradius des Unternehmen (Erreichbarkeit – Mobilitätskosten) Qualifikationsniveau der Mitarbeiter (Fachkräftepotenzial) Image des Standortes (z. B. Style, HighTech, Negativimage) Freizeitwert der Region (z. B. Familie, Mitarbeiter, Geschäftskunden) Kulturangebot (z. B. Theater, Konzerte, Tradition) Weiterbildungs- und Qualifizierungsmöglichkeiten (z. B. Universitäten, Weiterbildung, Bildungsnetzwerke etc.)
Abgabenorientierte Faktoren	Steuern und Hebesätze, Gebühren
Infrastrukturelle Faktoren	Verkehrsanbindung (z. B. Autobahnanschluss, ICE/IC-Knoten, Flughafen, Güterverkehrszentren, Straßenquerschnitte, Gleisanschluss) Kommunikationseinrichtungen (z. B. ISDN, Breitband, DSL)
Personenorientierte Faktoren	Mikrosoziales Umfeld (z. B. privater und beruflicher Bereich, Kontakte, Verein) Wohnstandort (Entfernung, Verkehrsanbindung zum Arbeitsort) Lokale Kenntnisse und/oder Verbundenheit des Unternehmensgründers oder Geschäftsführers (z. B. bestehende Netzwerke zu relevanten Akteuren, Banken, Behörden, Geschäftspartnern)

Quellen: IHK für München und Oberbayern; Georg Consulting.

Nach einer Untersuchung von B. Zaspel (Universität Bonn, 2011) zeigt sich eine deutliche Fokussierung der Gewerbeflächen und damit wahrscheinlich auch große Teile der Nachfrage auf die Zentren und ihr direktes Umland. Während sich die gewerblichen Flächen in

den Zentren im Zeitraum 2004 bis 2008 um 1,5 % ausweiteten, wuchsen die Gewerbeflächen in der Zeitzone bis 15 Fahrminuten um 4,4 % (hierin lässt sich unter anderem auch der bundesweit feststellbare Trend zur „Suburbanisierung des Gewerbes“ feststellen).

Eine noch größere Fokussierung der Flächen ist auf die autobahnnahen Standorte zu erkennen. Bundesweit befinden sich 72,2 % aller Gewerbeflächen in der Nähe von Autobahnen (Zeitzone bis 15 Fahrminuten). In der Zone 15 bis 30 Fahrminuten sinkt der Anteil auf 18,4 % ab und wird mit zunehmender Distanz zur Autobahn immer geringer. Der Anteil der Gewerbeflächen in Autobahnnähe (Zeitzone 0 bis 30 Fahrminuten) ist zwischen 2004 und 2008 um knapp 5 % angewachsen. Für den Bezug der Flächenverteilung auf Fernbahnhöfe und Flughäfen kann keine so eindeutige Fokussierung wie bei dem Standortfaktor Autobahn abgeleitet werden. Der Standort- und Flächenbezug wird hier zudem stark durch den Aspekt der Nähe zu Oberzentren überlagert.

Im Rahmen der vorliegenden Untersuchung wurde zwei großvolumige Unternehmensbefragungen⁶³ in Hamburg durchgeführt. Befragt wurden die Unternehmen u. a. auch nach dem Bedeutungsgewinn ausgewählter Standortaspekte. Im Ergebnis werden die skizzierten übergeordneten Aspekte bestätigt. Es wird deutlich, dass eine gute Erreichbarkeit und Verkehrsanbindung des Betriebsstandortes, aber auch die Nähe zum Hafen, als Standortfaktoren an Bedeutung zunehmen wird. Hinsichtlich der „Verkehrsanbindung“ gewinnt die Anbindung an die Autobahn und die Erreichbarkeit der Gewerbestandorte mit dem ÖPNV an Priorität für die Unternehmen. Bezüglich des Standortfaktors „Flächen und Grundstücke“ sind bezahlbare Grundstücke und Mietpreise deutlich an Bedeutung gewinnende Faktoren. In diesem Zusammenhang könnte vor allem für die städtischen Flächen eine auf Nutzergruppen abgestimmte und differenzierte Preispolitik ein strategisches Instrument zur Steuerung und Bedienung der Gewerbeflächennachfrage darstellen. Ebenfalls an Bedeutung mit dem Standortfaktor „Flächen und Grundstücke“ gewinnt das Thema von potenziellen Erweiterungsmöglichkeiten. Das heißt, Standorte und Grundstückszuschnitte sollten so konzipiert sein, dass die Unternehmen im Bedarfsfall am Standort expandieren können. Konkret bedeutet dies, dass Vorratsflächen (optional oder zum Kauf) bei der Standortplanung mit berücksichtigt werden müssen. Da Vorratsflächen im Umland oftmals problemloser und günstiger zu berücksichtigen sind, stellt dieser Aspekt einen wesentlichen Treiber der Stadt-Umland-Wanderung dar. Hinsichtlich des Standortfaktors „Baurecht und Genehmigungen“ gewinnen nach Ansicht der befragten Unternehmen schnelle und einfache Verfahren erheblich an Bedeutung. Zahlreiche Wirtschaftsförderungen innerhalb der Metropolregion Hamburg versuchen diesem Aspekt u. a. durch die Einrichtung eines „einheitlichen Ansprechpartners“ (ein Ansprechpartner/Service-Dienstleister für alle die Ansiedlung betreffenden Aspekte und Fragen) gerecht zu werden. Im Bereich der „Ver- und Entsorgungsinfrastruktur“ gewinnt das Thema einer stabilen und unabhängigen Energieversorgung als Standortfaktor, vor allem im Kontext des Energieumbaus, an Bedeutung.

⁶³ Zu den Ergebnissen der Unternehmensbefragung siehe Kapitel 5.3 und Kapitel 7.2

5.3 | Entwicklungsperspektiven und Charakteristik der Standortwahl aus Sicht der Hamburger Unternehmen

Im Kontext der vorliegenden Untersuchung wurden zwei getrennte großvolumige Unternehmensbefragungen durchgeführt:

- Im Herbst 2012 wurden rund 2.000 Unternehmen über die Handelskammer Hamburg (kurz HK-Unternehmen) auf postalischem Weg angeschrieben. Erfasst wurden Betriebsstandorte (ein Unternehmen kann über mehrere Betriebsstandorte verfügen). Ausgewählt wurden schwerpunktmäßig Unternehmen, die ihren Sitz in einem Industrie-, Gewerbe- oder Mischgebiet oder im Hafen haben. Die Rücklaufquote bei großvolumigen anonymisierten Befragungen liegt erfahrungsgemäß zwischen 7 % bis 12 %. Von den angeschriebenen Unternehmen haben 214 Unternehmen den Fragebogen vollständig oder teilweise ausgefüllt beziehungsweise geantwortet. Dies entspricht einer hohen Rücklaufquote von rund 11 %.
- Ebenfalls im Herbst 2012 wurde unter Mitwirkung der Handwerkskammer Hamburg ca. 3.000 Unternehmen auf elektronischem Weg angeschrieben. In die Befragung aufgenommen wurden vor allem Gewerke, die als gewerbeflächenrelevant gelten. Die Rücklaufquote bei großvolumigen anonymisierten Befragungen von Handwerksunternehmen liegt erfahrungsgemäß zwischen 4 % und 6 %. Von den angeschriebenen Unternehmen haben 156 Unternehmen den Fragebogen vollständig oder teilweise ausgefüllt beziehungsweise geantwortet. Dies entspricht einer Rücklaufquote von rund 5 %.

Rund 19 % der befragten HK-Unternehmen waren produktionsorientierte Unternehmen. Rund 37 % der Unternehmen lassen sich Logistik- und Transportunternehmen zuordnen. Als Dienstleistungsunternehmen haben sich rund 26 % der befragten Unternehmen charakterisiert. Knapp 6 % der Unternehmen konnten der Kreativwirtschaft und knapp 4 % dem KFZ-Handel (inkl. Reparatur) zugeordnet werden. Der Rest verteilte sich auf die übrigen Unternehmenstypen.

Knapp 60 % der befragten Unternehmen hatten 50 und weniger Beschäftigte. Ebenfalls rund 60 % der Unternehmen haben ihren Sitz erst seit 1990 am erfassten Betriebsstandort. Bei rund 87 % sind am jeweiligen Betriebsstandort weniger als 50 Mitarbeiter beschäftigt. Bei drei Viertel der befragten Unternehmen handelt es sich um einen Hauptsitz. Der Rest verteilt sich auf Zweigbetriebe oder regionale Niederlassungen. 42 % der befragten Unternehmen haben ihren Sitz in einem klassischen Gewerbegebiet, ein Fünftel in einem Industriegebiet, 17,5 % im Hafengebiet und rund 15 % in einem Mischgebiet. Der Rest verteilt sich auf „Mischlagen“ und Gebiete, bei denen eine Standorteinordnung durch die Befragten nicht möglich war.

Bei den befragten Handwerksunternehmen konnte knapp jedes dritte Unternehmen dem Bau- und Ausbaugewerbe zugeordnet werden. Knapp 15 % der befragten Handwerksunternehmen waren Metallbetriebe und knapp 14 % Elektrobetriebe. Auf das KFZ-Gewerbe entfielen knapp 15 % der Antworten. Der Rest verteilte sich auf die übrigen Gewerke. Gut 60 %

der befragten Handwerksbetriebe haben unter 10 Mitarbeiter. Der überwiegende Teil der befragten Unternehmen hat seinen Sitz in einem Mischgebiet und rund 20 % in einem Gewerbegebiet. Jedes siebte Handwerksunternehmen hat seinen Standort in einem urbanen und städtisch geprägten Umfeld (zum Beispiel Hinterhof-Gewerbe).

Im Rahmen der großvolumigen Unternehmensbefragung (siehe hierzu weitergehend auch Kapitel 7.2) äußerten knapp 40 % der befragten Unternehmen Expansionsabsichten. Über die Hälfte der befragten Logistik- und Transportunternehmen haben Expansionspläne. Auch knapp 43 % der befragten produzierenden und knapp 41 % der Dienstleistungsunternehmen wollen innerhalb der nächsten drei Jahre expandieren. Die relativ hohe Expansionsrate in diesen Wirtschaftszweigen zeigt die Bedeutung, die eine vorausschauende Gewerbeflächenpolitik für den „Wirtschafts- und Arbeitsstandort Hamburg“ einnimmt. Im Baugewerbe hat jedes dritte und bei den Handwerksunternehmen jedes fünfte der befragten Unternehmen Expansionspläne.

Tabelle 17

Expansionsüberlegungen nach Wirtschaftszweigen⁶⁴

Wirtschaftszweig	Anteil in Prozent
Verkehr, Lagerei (Logistik)	54,5
Produzierendes Gewerbe	42,5
Dienstleistung	40,6
Baugewerbe	33,3
Handel	28,8
Handwerksunternehmen	20,0

Quelle: Unternehmensbefragung der Handelskammer vom Oktober 2012, Georg Consulting/HWWI.

Bei rund vier Fünftel der Unternehmen mit Wachstumsplänen kann die Expansion nicht auf dem aktuellen Betriebsstandort realisiert werden. Auf die Flächenengpässe am Standort reagieren die meisten der befragten Unternehmen (rd. 44 %) mit der Anmietung von Immobilien (Büro, Lager, Werkstatt) an anderer Stelle. Bei rund 27 % wird die evtl. Verlagerung des Betriebes an einen anderen Standort erwogen. Der Kauf gebrauchter Gewerbestandorte an anderer Stelle ist für 22 % der befragten Unternehmen eine Alternative (siehe hierzu auch die skizzierte Flächendynamik mit bebauten Gewerbegrundstücken in Kapitel 4.4). Die Funktionsteilung von Standorten, indem an anderer Stelle weitere Flächen für die expandierenden Bereiche erworben werden, stellt für knapp 21 % der befragten Unternehmen eine Alternative dar.⁶⁵

Zur Bewertung von Standortfaktoren wurden Fallfragen zur Wahl eines neuen Betriebsstandortes gestellt. Im Wesentlichen wurden die skizzierten räumlichen gewerblichen Ent-

⁶⁴ Insgesamt wurde im Rahmen der Befragung ein mittelfristiger Flächenbedarf (Dreijahreszeitraum) von fast 75 ha von Seiten der Unternehmen geäußert, davon allein rund 45 ha durch die Logistik und das Transportgewerbe.

⁶⁵ Mehrfachnennungen waren möglich.

wicklungsprozesse (siehe hierzu Kapitel 5.1) durch die Befragung der Hamburger Unternehmen bestätigt.

Eine gute Standortlage im Stadtgebiet verbunden mit Einschränkungen der Bebaubarkeit wird am ehesten von Unternehmen aus den Wirtschaftszweigen Handel und Dienstleistung akzeptiert, wenngleich hier für jeweils über ein Drittel der Unternehmen solche Standorte nicht in Frage kommen. Über die Hälfte der befragten Produktionsunternehmen und Transport- und Logistikunternehmen lehnen solche Standorte ab.

Eine gute Standortlage in Verbindung mit einem hohen Grundstückspreis wird am ehesten vom Baugewerbe, Handwerk und Handel akzeptiert. Aber auch die Logistik und das Transportgewerbe akzeptieren höhere Grundstückspreise bei guter Lage und Erreichbarkeit.

Besonders preissensibel reagiert das produzierende Gewerbe. Für mehr als die Hälfte der befragten Unternehmen kommen „teure Grundstücke“ trotz guter Lage und Erreichbarkeit nicht in Frage. Eine tendenziell ähnliche Bewertung ergibt sich hinsichtlich einer Standortlage direkt an der Autobahn in Verbindung mit einem hohen Grundstückspreis. Diese Standorte werden am ehesten von der Logistik und dem transportaffinen Gewerbe akzeptiert. Für über die Hälfte der befragten Dienstleistungsunternehmen kommen solche Standort-/Preislagen nicht in Frage (Anm.: Dienstleistungsunternehmen benötigen nicht unbedingt die Autobahnnähe).

Eine verkehrlich nachrangige Lage in Verbindung mit einem günstigen Grundstückspreis wird von knapp zwei Drittel der befragten produzierenden Unternehmen akzeptiert. Die geringste Akzeptanz haben solche Standorte für das Baugewerbe, die Logistik und das transportaffine Gewerbe. Auch die Hälfte der Handwerksunternehmen steht diesem Standort-/Preisgefüge eher ablehnend gegenüber.

Alt- und Konversionsstandorte werden am ehesten vom Handel, Handwerk und von produzierenden Unternehmen akzeptiert.

Die gute Standortlage im Umland in Verbindung mit günstigen Grundstückspreisen kommt mit Ausnahme des Handwerks für nahezu alle Wirtschaftszweige in Frage. Eine besonders hohe Akzeptanz hat dieses Standort-/Preisgefüge bei produzierenden Unternehmen und relativ am geringsten bei Logistik und dem Transportgewerbe (die Nähe und gute Erreichbarkeit des Hafens als wichtiger Standortfaktor wird auch bei der Bewertung der Fallaussagen deutlich). Für das Handwerk gibt es keine Nennungen, was als Beleg für die Konzentration von Handwerksunternehmen auf Hamburg (Kundenpotenzial) gewertet werden kann.

Die vergleichsweise hohe Akzeptanz von Standorten im Umland Hamburgs wird aber deutlich eingeschränkt, wenn dadurch die Mitarbeiter längere Anfahrtswege in Kauf nehmen müssen. Am wenigsten wird dies von Dienstleistungsunternehmen akzeptiert.

Es gibt zahlreiche wissenschaftliche und praktische Ansätze zur Erklärung der Standortauswahl. In aller Regel sind die skizzierten Standortfaktoren die maßgebliche Einflussgröße der Standortwahl beziehungsweise -vorauswahl. Der Standort und die Standortqualität haben unbestritten einen entscheidenden Einfluss auf den Unternehmenserfolg.

Tabelle 18

Bewertung und Relation von Standortaspekten

Bei der Wahl eines neuen Betriebsstandortes: Was kommt für Ihr Unternehmen nicht in Frage?
(Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen möglich)

Fallaussagen	Prod. Gewerbe	Bau- gewerbe	Verkehr & Lagerei	Handel	Dienst- leistung	Handwerk
Gute Lage, aber Einschränkungen der Bebaubarkeit (z. B. sensible Umfeldnutzungen)	55,6	50,0	52,3	35,9	39,0	50,0
Gute Lage und Erreichbarkeit, aber hoher Grundstückspreis	52,8	16,7	29,5	25,6	40,7	25,0
Direkte Lage an der Autobahn, aber hoher Grundstückspreis	41,7	33,3	20,5	23,1	54,2	25,0
Verkehrlich nachrangige Lage, aber günstiger Grundstückspreis	36,1	66,7	54,5	46,2	44,1	50,0
Gute Lage, aber gewerblicher Alt- oder Konversionsstandort	30,6	66,7	43,2	23,1	42,4	25,0
Gute Lage im Umland, aber längere Anfahrtswege für die Mitarbeiter	41,7	33,3	47,7	43,6	66,1	0,0
Gute Lage im Umland und günstige Grundstückspreise	8,3	16,7	31,8	25,6	25,4	0,0

Quelle: Unternehmensbefragung der Handelskammer vom Oktober 2012, Georg Consulting/HWWI.

Professionell agierende Unternehmen betreiben die Standortauswahl zumeist über einen Scoring-Prozess (Punktevergabeverfahren). Das heißt, zunächst werden die für das Unternehmen und die Branche relevanten Standortfaktoren ermittelt und in aller Regel auch gewichtet. Dabei werden unter Umständen Kick Off-Kriterien berücksichtigt, die an einer bestimmten Stelle des Auswahlprozesses zum Ausscheiden einer Standortalternative führen. Umgekehrt werden meist auch Push-Faktoren definiert und in der Bewertung höher gewichtet, so dass diese auch Defizite bei anderen Faktoren ausgleichen können. Die Anwendung von Scoring-Modellen (Punktevergabesysteme) bei der Standortwahl hilft, komplexe Sachverhalte für den Entscheidungsprozess transparent und nachvollziehbar zu machen.

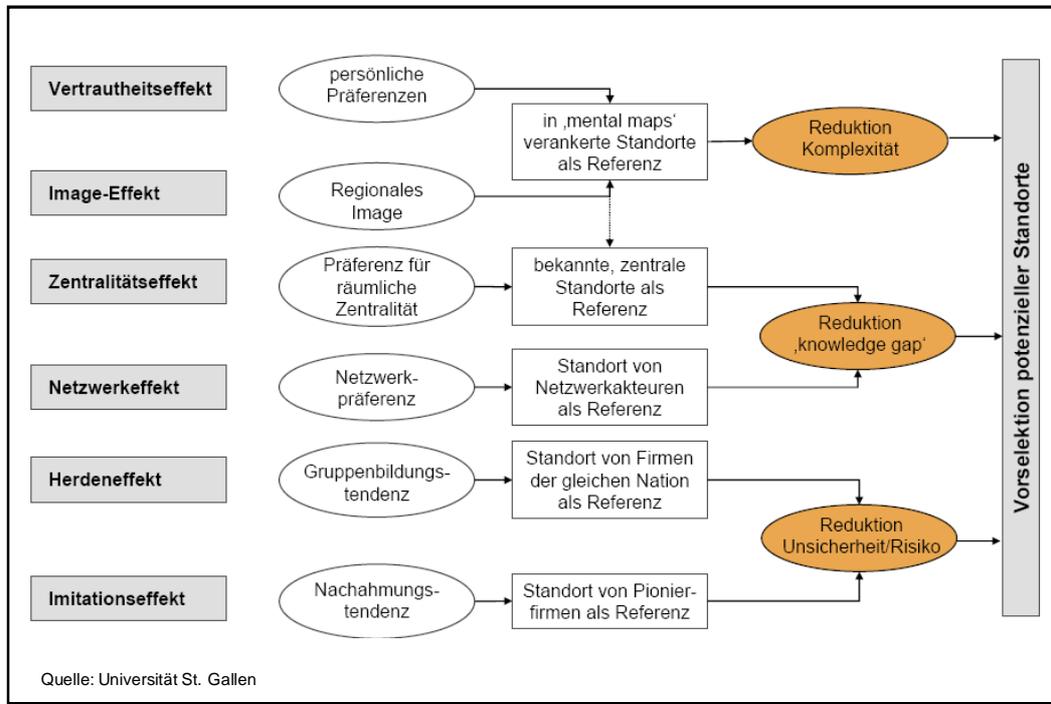
Gerade im Hinblick auf die Komplexität bei Standortentscheidungen hat sich die Universität St. Gallen (Schweiz) intensiv mit verhaltensorientierten und prozessorientierten Ansätzen der Standortwahl beschäftigt. Sie kommt im Rahmen mehrerer Untersuchungen zu dem Ergebnis, dass im Wesentlichen drei Faktorebenen für die Standortwahl entscheidend sind, wobei eine bewusste oder unbewusste Reduktion der generell hohen Auswahlmöglichkeiten von Standorten eine zentrale Rolle spielen (Derungs/Scherer Universität St. Gallen):

- **Reduktion der Standortauswahl durch regionale Images und persönliche Referenzen** (Reduktion Komplexität: „mental maps“)
- **Reduktion von Wissenslücken und Informationsaufwand zur Suche des idealen Standortes für ein Unternehmen** („Knowledge Gap“: Fokussierung auf bekannte zentrale Standorte und/oder Standorte von Netzwerkakteuren als Referenz)

- **Reduktion von Unsicherheiten und Risiken bei der Standortwahl** (Standort von Firmen der gleichen Nation oder Branche als Referenz)

Abbildung 58

Präferenzen in der Standort-(voraus-)wahl



Quellen: Derungs/Scherer (2008), Universität St. Gallen

Über die Beratung von zahlreichen Wirtschaftsförderungen in Deutschland hat Georg Consulting Erkenntnisse über den „praktischen Entscheidungsprozess“ in regionalen Aktionsradien (diese umfassen, wie dargelegt, den Großteil der Mobilität von Unternehmen). Regional agierende Unternehmen orientieren sich an Standortfaktoren, wobei diese eher „zufällig“ auf mögliche Alternativstandorte treffen. Nicht selten spielen persönliche Kontakte zu Entscheidungsträgern beziehungsweise der Wirtschaftsförderung eine zentrale Rolle. Für einen definierten Standortbereich (Zone 10 bis 30 km) werden bei Bedarf einer Standortverlagerung oder Neuerrichtung angebotene Alternativstandorte geprüft. Aus dem Angebot an offerierten Standorten werden diejenigen ausgewählt, die grundsätzlich geeignet erscheinen.

Hat das Unternehmen dann einen oder evtl. zwei bis drei alternative Standorte in die engere Wahl genommen, beginnen die konkreten Preisverhandlungen –im Prozess zuvor spielt der Preis noch meist keine entscheidende, wenn, eher eine „psychologische“ Rolle. Positive Preisverhandlungen sind – so bestätigen auch die Fachgespräche mit Wirtschaftsförderungen – eher Mitnahmeeffekte. Allerdings ist festzustellen, dass für kleinere und jüngere Unternehmen, die erstmalig einen eigenen Betriebsstandort zum Beispiel aus einem bisherigen Mietverhältnis heraus tätigen, der Grundstückspreis stärker ins Gewicht bei der Standortentscheidung fällt als bei mittelständischen oder größeren Unternehmen.

Für die konkrete Entscheidung ist zudem die Hilfestellung und Schnelligkeit der Genehmigungsprozesse von ausschlaggebender Bedeutung. Auch im lokalen und regionalen

Mobilitätsradius von Ansiedlungen hat somit das Thema der aktiven Reduzierung der Komplexität im Standortauswahlprozess eine Bedeutung und wird von den Wirtschaftsförderungen zum Beispiel mit dem Instrument der „One-Stop-Agency“ als Standortvorteil/-faktor auch pro aktiv angewendet. Stärker als der eigentliche Grundstückspreis spielen die Gestaltungssatzungen der Gebiete (wie zum Beispiel Grundflächenzahl und Geschossflächenzahl) eine Rolle, da sie die Wirtschaftlichkeit der Investition maßgeblich mit beeinflussen.

5.4 | Exkurs: Besondere Standortformen

5.4.1 | Handwerker- und Gewerbehöfe

Die Ansprüche an die Gestaltung des Wohn- und Arbeitsumfelds inklusive Nutzungszusammensetzung und -erschließung gehen teilweise weit auseinander. Lange Zeit war eine Verdrängung der Betriebe aus dem Quartier und gleichzeitig die Suburbanisierung des Gewerbes die Folge (Abwanderung in den Speckgürtel). Durch Stadterneuerung und Wohnumfeldverbesserungen kommt es häufig zur Bereinigung von Gemengelagen in traditionell gemischt genutzten Stadtquartieren. Dies liegt auch häufig in sich ändernden Nachbarschaften und der fehlenden Akzeptanz der angrenzenden Wohnbevölkerung von Gewerbebetrieben im Quartier. Bereits in den frühen 1970er Jahren wurden die Qualitäten innerstädtischer Gewerbeflächen entdeckt und es wurde damit begonnen, zwischengenutzte, leer stehende oder verfallende traditionelle Höfe sowie quartiersnahe Industriebrachen und -ruinen durch konzeptionell begleitete Umnutzung, Ausbau oder Neubau zu reaktivieren beziehungsweise auch die Entstehung neuer Formen der innerstädtischen Gewerbeansiedlung zu fördern. Die Wiedernutzung ehemaliger Fabrikgebäude erwies sich einerseits als „Alternative“ zu einem Neubau, andererseits auch als interessantes Konzept –unter anderem für die Kreativwirtschaft.

Brachgefallene städtische und private Gewerbeimmobilien wurden so für die Wirtschaft aktiviert. Der Gewerbehof diente teilweise als Instrument zur Umsiedlung von Betrieben mit Standortproblemen, der Bestandspflege sowie zur intensiven Nutzung knapper Flächen mit Eignung zur Produktionsstätte.

Die verschiedenen Formen des Handwerks und des produzierenden Kleingewerbes beziehungsweise auch Existenzgründer haben in der direkten Konkurrenz mit zum Beispiel der Medienbranche kaum eine Chance. In Gewerbehöfen können (bezahlbare) kleine Gewerbeflächen für KMU und Existenzgründer/Jungunternehmer angeboten werden, die von diesen Nutzergruppen zwar besonders nachgefragt, aber auf dem freien Markt wegen der höheren Herstellungskosten kaum zu erhalten sind.⁶⁶ Die hohe Mietzahlungsbereit-

⁶⁶In Hamburg ist die HaGG Hamburger Gesellschaft für Gewerbebauförderung mbH im Bereich der Planung und Bewirtschaftung von Handwerker- und Gewerbehöfen aktiv. Auch die Sprinkenhof AG betreibt Gewerbehöfe in Hamburg.

schaft/-fähigkeit der Dienstleistungen verdrängt im Entwicklungsverlauf die Produktion. Öffentliche Objekte geben der Produktion/dem Handwerk eine größere Sicherheit.

Handwerker- und Gewerbehöfe umfassen in der Regel einen Gebäudekomplex mit Mietflächen für kleine und mittlere Betriebe (meist Mieteinheiten zwischen 50 und 500 m²) für unterschiedliche Branchen unter einheitlicher Verwaltung. Er ist in der Regel mehrgeschossig. Vielfach ist auch in den Obergeschossen eine Produktion (bei entsprechender Bodentraglast von ca. 1.000 kN/m²) möglich. Handwerker- und Gewerbehöfe benötigen Grundstücke von einem bis zwei Hektar Größe bei etwa 12.000 bis 20.000 m² Nutzfläche.

5.4.2 | Technologieparks

Das Konzept der Technologieparks (zum Teil in Verbindung mit Innovations- und Gründerzentren) wird seit Anfang der 1980er Jahre als Instrument der Wirtschafts- und Technologieförderung eingesetzt. Durch Technologieparks (und technologieorientierte Gründungen) sollen neue technologieorientierte Unternehmen entstehen und attraktive Flächen auch für externe Ansiedlungen bereitgestellt werden. Bundesweit gibt es über 340 Einrichtungen und Standorte, die als Technologiepark im engeren und weiteren Sinne eingestuft werden können. Sie gruppieren sich in aller Regel um einen so genannten Inkubator (Nähe zu einer Universität, Forschungseinrichtung oder einem größeren Technologieunternehmen). Die Nähe zu einem Inkubator ist einer der wesentlichen und zentralen Standortaspekte und Erfolgsfaktoren für Technologieparks.

Das Konzept von Technologieparks besteht im Allgemeinen aus gemeinschaftlichen öffentlichen Kommunikationsflächen sowie aus vermietbaren Büro-, Werkstatt- und Laborflächen. Zum Teil ist der Verbleib auf den Flächen zeitlich begrenzt (wenn eine Kombination mit einem Gründer- und Innovationszentrum vorliegt). Damit Unternehmen (und hier insbesondere Existenzgründer) bei Wachstum nicht abwandern, wird ihnen generell in räumlicher Nähe zum Inkubator Gewerbebauland angeboten. Während die Mietpreise für die Flächen meist unter dem lokalen Preisniveau liegen, erfahren die benachbarten Baulandpreise (sofern nicht bewusst subventioniert) meist eine preisliche Aufwertung durch den Inkubator und können somit durchaus am oberen Rand der sonst üblichen Kaufpreisspanne liegen.

Wurden Technologieparks vor allem in den 1980er Jahren als aktives Instrument zur Förderung des Strukturwandels in altindustrialisierten Regionen errichtet, so stehen neuere Entwicklungen eher im Zusammenhang mit dem Wandel zur Wissensökonomie.

Ein aktuell beispielhaftes Projekt stellt die Entwicklung des BioMedizinParks in Bochum dar. Hierbei handelt es sich um einen spezialisierten Gewerbebestandort für medizintechnologische Unternehmen, die die Nähe zum neu errichteten BioMedizinZentrum Bochum und der Ruhr-Universität Bochum suchen. Erste erfolgreiche höherwertige Ansiedlungen sind erfolgt. Durch die geplante Errichtung des Gesundheitscampus NRW erfährt der Standort eine weitere Aufwertung. Unmittelbar anschließend an den BioMedizinPark Bochum entsteht der Campus mit gesundheitsbezogenen Einrichtungen wie der neuen Hochschule für Gesundheit, Landesinstituten sowie Forschungseinrichtungen. Die direkten Verbindungen

zum BioMedizinPark Bochum sorgen für Austausch und Synergien zwischen den Nutzern. Insgesamt umfasst der Technologiepark 9 ha, davon ca. 5,5 ha Gewerbeflächen mit Baugrundstücken in der Größenordnung von 1.200 m² bis knapp 15.000 m². Neben Logistikparks zählen Technologie- und Gewerbeparks (bedingt durch die Themenbezüge des Inkubators) zu den wenigen Beispielen für eine erfolgreiche themen-/branchenbezogene Entwicklung von Gewerbestandorten.

Die Handelskammer Hamburg hat 2011 ein Konzept und detaillierte Standortvorschläge für ein Netz von Technologie- und Gründerparks in Hamburg vorgelegt („HIP Hamburg Innovations Parks“). Das Konzept sieht die folgenden Standorte vor:

- **HIP Harburg** in Verbindung mit der Technischen Universität Hamburg-Harburg
- **HIP Bergedorf** in Verbindung mit der Hochschule für Angewandte Wissenschaften Hamburg
- **HIP Eppendorf** in Verbindung mit dem Universitätsklinikum Eppendorf
- **HIP Lurup** in Verbindung mit dem DESY
- **HIP Rotherbaum** in Verbindung mit der Universität
- **HIP Rothenburgsort** in Verbindung mit einem neu anzusiedelnden Fraunhofer-Institut für Grüne Technologien.

5.4.3 | Gewerbeparks

In den meisten deutschen Metropolen finden sich insbesondere im näheren Umland entlang der Autobahnachsen und -ringe so genannte Gewerbeparks. Ein starker Magnet für Gewerbeparks sind Flughäfen. Von „typischen Gewerbegebieten“ unterscheiden sich Gewerbeparks dadurch, dass sie nach einer bestimmten Konzeptidee von einem Investor (privat oder öffentlich) erschlossen, bebaut und anschließend an gewerbliche Nutzer verkauft oder vermietet werden. In aller Regel werden Gewerbeparks zentral verwaltet.

Je nach Zusammensetzung und Anteil von bestimmten Nutzungsarten können verschiedene Typen von Gewerbeparks unterschieden werden.

Tabelle 19

Typen von Gewerbeparks*

Lagerhallen mit Büro	Büros mit Lager	Büro-, Service- und Lagerhallen kombiniert
<ul style="list-style-type: none"> - bis zu 50 % Büro - Lage an Autobahnachsen - geringfügig erhöhter Grünflächenanteil - aufwendige Erschließung (dadurch höhere Kosten) 	<ul style="list-style-type: none"> - über 50 % Büro - Lage an Autobahnachsen - Büronutzung meist an Lagernutzung gekoppelt - solitäre Vermietung der Büros eher schwierig (aufgrund der Lage) - Höherer Aufwand für Begrünung 	<ul style="list-style-type: none"> - dienstleistungsorientierte Nutzer - Lage an Autobahnachsen - Nähe/Nachbarschaft zu Flughäfen - hohe Anforderungen an Infrastruktur, Standort und Architektur - zusätzliche Werkstätten, Ausstellungsräume

*Anmerkungen: Bei einem hohen Lagerflächenanteil von über 80 % und mehr gibt es kaum Unterschiede zum Logistikpark. Bei einem hohen Büroflächenanteil von über 80 % treten kaum Unterschiede zu einem Büroпарк auf.

In Hamburg und auch im Umland von Hamburg gibt es im Vergleich zu anderen Metropolen nur wenige Gewerbeparks. Einige Parks befinden sich in Flughafennähe. Als mögliche Ursache für diesen Unterschied zu anderen Städten kann die starke Sogkraft des Hamburger Büromarkts auf zentrale Büromarktlagen gelten.

5.5 | Ergebnisse Fallbeispiele

Im Rahmen von ausgewählten Fallbeispielen sollten die mit der Gewerbeflächenthematik verbundenen Aspekte exemplarisch untersucht werden. Die Fallbeispiele sind im Rahmen von gesonderten Steckbriefen dokumentiert. Bei den folgenden Ausführungen handelt es sich lediglich um eine fokussierte thematische Ergebniszusammenfassung (und nicht um die spezifische Darstellung von Fallbeispielen).

Gewerbliche Stadt-Umland-Wanderungen

Gewerbliche Stadt-Umland-Wanderungen haben in der Metropolregion Hamburg seit den 70er Jahren parallel zur Suburbanisierung stattgefunden und sich vor allem auf die direkten nördlichen Umlandkreise Pinneberg, Bad Segeberg und Stroman in einem Entfernungsradius von ca. 10 bis 15 Kilometern konzentriert. Der südliche Randkreis Harburg hat in jüngster Vergangenheit eine stark nachholende Gewerbeflächenentwicklung und relativ hohe Überschwappeffekte aus Hamburg aus dem Bereich Logistik zu verzeichnen (strategische Nähe zum Hafen und Lage vor dem staugefährdeten Elbtunnel).

Insgesamt gab es aber in der jüngeren Vergangenheit in der Metropolregion Hamburg keine hohe Differenz zwischen der Verlagerung von Unternehmen aus der Hansestadt nach Schleswig-Holstein und vom Umland in das Zentrum der Metropolregion. Von 2008 bis 2011 verlagerten lediglich 14 Betriebe mehr ihren Standort von Hamburg nach Schleswig-Holstein als in umgekehrter Richtung.⁶⁷

Die gewerblichen Wanderungen zwischen Stadt und Umland hängen mit den Unterschieden in den jeweiligen Ausprägungen der Standortfaktoren zusammen. Es spricht gegen einen Standortwechsel von dem urbanen Zentrum in das Umland, wenn die positiven Aspekte von Firmenkonzentration und Urbanisierung (spezialisierte Arbeitskräfte und Zulieferer, niedrigere Transport- und Transaktionskosten, Know-How-Akkummulierung und Spill-Over-Effekte) die negativen Agglomerationseffekte (höhere Konkurrenz um Arbeitskräfte, Grundstücke, andere Inputfaktoren und Kunden) übersteigen. Der Anteil von weiteren branchenzugehörigen oder produktionstechnisch verwandten Unternehmen, der Grad der Urbanisierung und der Anteil an Forschung und Entwicklung in einer Region sind Standortfaktoren, die Unternehmen in einer Region halten. Sie reduzieren die Wahrscheinlichkeit eines Standortwechsels.

⁶⁷Statistikamt Nord (2013).

Im Allgemeinen gibt es Unterschiede in der Wahrscheinlichkeit der Standortverlegung zwischen Wirtschaftszweigen. Großhandelsunternehmen und Unternehmensdienstleister sind mobiler als Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes. Gegen eine Standortverlagerung wirken auch deren negative Effekte auf die unternehmerische Tätigkeit. Hierzu zählen unter anderem eine mögliche Arbeitskräftefluktuation, innerbetriebliche Unzufriedenheit sowie Verlust von Kunden- und Zuliefererbindungen. Bei der Standortwahl zugunsten des Zentrums beziehungsweise des Umlands ist die Spezialisierung eines Unternehmens auf arbeitsintensive oder wissensintensive Prozesse ein wichtiger Faktor. Das räumliche Muster, das sich in der Tendenz im Zuge von Standortverlagerungen oder unterschiedlicher Betroffenheit von Unternehmensneugründungen herausbildet, ist eine zunehmende Konzentration von wissensintensiven Arbeitsplätzen in den urbanen Zentren. Dies lässt sich auch in der Metropolregion Hamburg beobachten. Eine Ursache für eine unternehmerische Stadt-Umland-Wanderung kann auch darin liegen, dass an dem bisherigen Standort in Hamburg die erforderlichen Flächen für eine Unternehmensexpansion oder Zusammenlegung von bisher getrennten Betriebsteilen nicht verfügbar sind.

Bedeutung von standortbezogenen Funktionsteilungen, Netzwerken, und Clusterbildungen

Zwei raumprägende Entwicklungstrends stellen eine besondere Herausforderung für die zukünftige Nachfrage nach Gewerbeflächen und ihrer Verortung dar. Diese sind die zunehmende räumliche Konzentration von ökonomischen Aktivitäten, auch in der Industrie (Clusterbildung), und standortbezogene Funktionsteilung. Diese Form der Arbeitsteilung findet sowohl innerhalb von Unternehmen als auch zwischen unterschiedlichen Raumtypen, auch in der Metropolregion Hamburg, statt. Distributions-, produktions- und forschungsorientierte Betriebsteile haben differenzierte Standortanforderungen entsprechend der Standorttypen (Hamburger Modell).

Gelungene und gescheiterte Ansiedlung von außerhalb

Hamburg konkurriert mit anderen Unternehmen um die Ansiedlung von Unternehmen. In den vergangenen Jahren spielte die großflächige Neuansiedlung von Industrieunternehmen eine untergeordnete Rolle für die Entwicklung des Wirtschaftsstandortes Hamburg. Insgesamt hat die Hamburgische Gesellschaft für Wirtschaftsförderung mbh im Jahr 2011 71 Unternehmen neu für den Standort gewonnen. Hierdurch wurden 446 Arbeitsplätze im ersten Schritt neu geschaffen. Schwerpunktbranchen der Neuansiedlungen sind Medien, IT und Telekommunikation sowie Logistik. China war dabei mit 18 von 71 Neuansiedlungen das Hauptherkunftsland und auch russische Unternehmen sind unter den Ansiedlungen außerhalb von Hamburg stark vertreten. Gescheiterte Ansiedlungen beruhen sehr häufig auf der Tatsache, dass keine geeigneten Standorte angeboten werden konnten beziehungsweise andere Standorte Vorteile gegenüber den Flächen in Hamburg aufwiesen. Durch eine nachfrageorientierte Gewerbeflächenpolitik, die in gewissem Ausmaß auch profilierte Flächen vorrätig hält, kann wesentlich kundenorientierter und flexibler auf Nachfragen reagiert werden. Im Rahmen der durchgeführten Fachgespräche wurde zudem deutlich, dass der aktiven serviceorientierten Begleitung von Ansiedlungsinteressenten (zum Beispiel einheit-

licher Ansprechpartner) eine immer größere Bedeutung im Hinblick auf den Ansiedlungserfolg beigemessen wird. Hierzu gehören auch einfache und schnelle Genehmigungsverfahren.

Reaktivierung von Brachflächen

Das Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung definiert Brachflächen als vormals für gewerbliche, wohnbauliche und militärische oder verkehrliche Zwecke genutzte Bauflächen einschließlich Altlastenflächen, die längerfristig (mindestens ein Jahr) weder für gewerbliche noch für wohnbauliche Zwecke genutzt wurden und für die eine bauliche Wiedernutzung erfolgen soll. Andere Quellen sprechen dann von Brachflächen, wenn Grundstücke ohne Bewirtschaftung länger als drei Jahre nicht genutzt sind. Von Brachflächen zu unterscheiden sind mindergenutzte Grundstücke (zum Beispiel Grundstücke mit Zwischennutzungen als Abstell- oder Lagerplatz).

Im Rahmen der Diskussion um die Flächenschonung und eine nachhaltige Flächenentwicklung sowie im Kontext zunehmend knapper Flächenangebote wird das Thema „Brachflächenrecycling“ bundesweit intensiv diskutiert. Die Erfahrung mit Konversionsprojekten indes zeigt, dass sich die Reaktivierung von nicht mehr benötigten Industrie-, Verkehrs- oder Militärflächen wirtschaftlich als schwierig gestaltet. Sofern es die Umfeldsituation der Flächen und die Marktsituation zulassen, werden daher oft Nutzungen mit einer hohen Preiszahlungsbereitschaft (Grundstückspreise) im Rahmen der Nachnutzung favorisiert. Das sind in aller Regel Wohn- und Einzelhandelsnutzungen. Oftmals ist für größere Konversionsstandorte eine „öffentliche Impulsnutzung“ als „Anschub der Reaktivierung“ notwendig. Die Umnutzung großer Konversionsflächen bedarf erfahrungsgemäß einer finanziellen Förderung (Einbindung in Stadtumbaukonzepte, Städtebauförderung etc.).

Neben den größeren Konversionsstandorten gibt es auch brachgefallene Einzelgrundstücke (Solitärstandorte oder Grundstücke innerhalb eines bestehenden Industrie- und Gewerbegebietes). Eine Wiedernutzung bedingt fallweise den Abbruch von Gebäuden oder die Instandsetzung beziehungsweise den Umbau derselbigen, was gegenüber „freien Flächen“ ein entsprechend finanzieller Zusatzaufwand bedeuten kann. Die Nachnutzungsmöglichkeiten brachgefallener Grundstücke hängt stark von der Grundstücksgröße und der Nachbarschaft (Umfeldnutzungen) ab (im Gegensatz zu größeren brachgefallenen Standorten, wo unterschiedliche Qualitäten und flexible Grundstücksgrößen geschaffen werden können).

Inwiefern Brachflächenrecycling - neben dem Aspekt der Flächenschonung - auch zur Befriedigung von gewerblichen Flächenbedarfen insbesondere auf Märkten mit einem knappen Angebot beitragen kann, hängt von einer Reihe von Faktoren beziehungsweise Aspekten ab. Diese lassen sich zusammenfassend wie folgt charakterisieren:

- Grundlegend müsste eine Brachflächenerhebung durchgeführt werden, um Aussagen zum quantitativen Flächenbestand und seinen Eignungs- und Nutzungsmöglichkeiten treffen zu können. Die Erfahrung zeigt, dass insbesondere in alt-industrialisierten Regionen wie dem Ruhrgebiet oder in Regionen, die stark vom Strukturwandel betroffen sind (wie zum Beispiel Ostdeutschland nach der Wiedervereinigung) ein entsprechendes quantitatives Potenzial vorhanden ist. Vielfach trifft

hier das Potenzial an Brachflächen auf ein nicht ausreichendes Nachfragevolumen und die Wiedereingliederung der Flächen in den Flächenkreislauf bereitet zum Teil entsprechende Schwierigkeiten.

- Werden größere Standorte aufgegeben, stellt sich je nach Lageeigenschaften der Flächen eine zunehmende Nutzungskonkurrenz zum Beispiel mit Wohn- und Einzelhandelsnutzung dar. Dieses hängt einerseits mit der Größe des Flächenpotenzials (schnellere Vermarktung und Reaktivierung durch Nutzungsmischung und Fokussierung auf verschiedene Immobilienmärkte), andererseits mit der Wirtschaftlichkeit der Reaktivierung (Wohnen und Einzelhandel zahlt höhere Grundstückspreise als Industrie und Gewerbe) und letztendlich auch mit Aspekten der Stadtentwicklung und „Stadtreparatur“ zusammen. Die ausschließlich gewerbliche Nachnutzung von Standorten wird meist nur dort favorisiert, wo die Standort- und Lageeigenschaften keine anderen alternativen Nutzungen zulassen.
- Das Brachfallen von Grundstücken stellt eher einen Einzelfall dar. Bei der betrieblichen Standortaufgabe (Verlagerung, Aufgabe Geschäftsbetrieb etc.) wird erfahrungsgemäß versucht, das bebaute Grundstück weiter zu veräußern. Davon zeugt zum Beispiel die hohe Dynamik des Marktes mit bebauten Gewerbegrundstücken in Hamburg. Übergreifend zeigt sich, dass der Flächengebrauchmarkt auf Märkten mit hohem Nachfragedruck ein entsprechendes „Marktventil für das knappe Angebot an freien und unbebauten Flächen darstellt, so dass Grundstücke „nur unter besonderen Bedingungen“ brachfallen. Die Ergebnisse der großvolumigen Unternehmensbefragung in Hamburg bestätigen diese Einschätzung. Hier hat sich gezeigt, dass insbesondere Handwerk und kleine bis mittelgroße Gewerbebetriebe auf den „gewerblichen Gebrauchmarkt“ fokussiert sind und zum Teil auch gebrauchte Objekte/Grundstücke (Hallen) kaufen oder mieten und damit zur Flächenkreislaufwirtschaft beitragen.
- Ein Problem der Reaktivierung von Brachflächen sind die gestiegenen Standortanforderungen und der Bedeutungswandel von Standortfaktoren. So ist zum Beispiel die „Nähe zur Autobahn“ einer der zentralen Standortaspekte überhaupt und mit ein Grund dafür, warum ältere brachgefallene Standorte und Grundstücke, die nicht über die Nähe beziehungsweise gute Anbindung an das Fernstraßen verfügen, auf Vermarktungsschwierigkeiten treffen.
- Die großvolumige Unternehmensbefragung in Hamburg hat weiterhin veranschaulicht, dass die Akzeptanz für reaktivierte Altstandorte bei guten Lageeigenschaften vorhanden ist. Allerdings lässt sich eine entsprechende Schwankungsbreite feststellen. Während Produktion, Handel und Handwerk zu 70 bis 80 % Altstandorte generell akzeptieren, sinkt der Wert bei Logistik und Dienstleistung auf 60 % ab.

Hafenbezogene Ansiedlung und Bedeutung der Logistik

Wie die Ergebnisse der Logistikmarktanalyse (Kapitel 4.6), der HK-Unternehmensbefragung und der Fachgespräche gezeigt haben, ist der Hafen der zentrale und ausschlag-

gebende Treiber der Logistikflächennachfrage in Hamburg. Dabei ist zu unterscheiden zwischen der Nachfrage nach Grundstücken für Eigennutzungen und für den Mietmarkt durch Projektentwickler und Investoren.

Die logistische Nachfrage mit Bezug zum Hafen gestaltet sich differenziert und die Standortwahl beziehungsweise der Hafenbezug ist u. a. abhängig von der Umschlagshäufigkeit. Eine hohe Umschlagshäufigkeit bedingt in aller Regel die Nähe zum Hafen beziehungsweise erfordert Standorte an der sogenannten Hafenkante. Hafenbezogene Logistikansiedlungen tendieren vor allem auf Standorte vor dem Elbtunnel und auf Standorte mit einer guten Erreichbarkeit eines Autobahnanschlusses (beziehungsweise direkte Autobahnlage). Die Logistikunternehmen, die die Nähe zum Hafen benötigen, sind auch bereit höhere Preise zu zahlen.

Logistiker, die weiter ins Hamburger Umland tendieren zeichnen sich durch eine vergleichsweise geringe Umschlagshäufigkeit aus (die Relation von Umschlagshäufigkeit und Transportkosten ist hierfür maßgeblich). Ein weiterer Aspekt für die Umlandwanderung von Logistik, ist die Möglichkeit hier aufgrund der Flächenverfügbarkeit auch Vorrats- und Reserveflächen zu vergleichsweise günstigen Preisen zu erwerben beziehungsweise zu optionieren. Ein gegenläufiger Aspekt zu Wanderungstendenzen der Logistik (vor allem in Folge von fehlenden Flächenangeboten in Hamburg) stellt der Standortfaktor „Nähe zu den Mitarbeitern“ dar.

Die sogenannte Absatzlogistik, die auf die Konsumentenlogistik abzielt, ist weniger stark hafenbezogen und fragt daher auch Standorte außerhalb von, aber in Nähe zu Hamburg nach.

Generell gilt Logistik bundesweit als Wachstumsbranche. Die Prognose der logistischen Nachfrage ist jedoch schwierig einschätzbar. Allein die typisch nachgefragten Grundstücksgrößen für die unterschiedlichen logistischen Funktionen zeigt die Dimension eines u. U. über die Bedarfsprognose hinausgehenden „Logistikszenarios“ für Hamburg auf (in diesem Zusammenhang ist auch auf den neuen Masterplan Logistik hinzuweisen). Die Frage, in welchem Umfang und in welcher Qualität Hamburg die logistische Nachfrage binden will, ist vor allem auch eine strategische und wirtschaftspolitische Fragestellung.

Gewerbliche Wanderungen innerhalb Hamburgs

Für die Gestaltung des Gewerbeflächenmanagements sind die ausschlaggebenden Gründe für die Wanderung und die Nutzung neuer, zusätzlicher Standorte durch Unternehmen von Bedeutung, auch innerhalb des Stadtgebietes. Dabei ist es von Interesse, in welchen Branchen diese stattfinden oder für welche diese in Zukunft aufgrund von Expansionswünschen erwartet werden können. Die Befragung von Unternehmen der Handelskammer Hamburg sowie der Handwerkskammer Hamburg haben gezeigt, dass zahlreiche Unternehmen Expansionspläne haben. Diese können möglicherweise durch zusätzliche Standorte innerhalb des Stadtgebietes Hamburg erfüllt werden. Im Allgemeinen belegen die Ergebnisse empirische Untersuchungen, dass Standortwechsel und der Bezug neuer Standorte innerhalb einer Region (Gemeinden/Kommunen oder Arbeitsmarkt) mit dem Wachstum von

Firmen zusammenhängen (Anpassung des Unternehmensstandorts an Raumbedürfnisse bzgl. Produktion, Mitarbeiterunterbringung, etc.).

Die Entfernung zum bisherigen Standort hat einen Einfluss auf die Wahl des neuen Standorts, wenn für das Unternehmen die Beibehaltung der Arbeitskräfte, Kunden, Zulieferer, und von Informationsnetzwerken eine entscheidende Determinante für das Unternehmen sind. Auch die Fachgespräche belegen, dass die Aufrechterhaltung der bisherigen Beziehungen für Unternehmen ein wichtiger Aspekt bei Unternehmensverlagerungen beziehungsweise -erweiterungen ist. Weil die räumliche Nähe zwischen einzelnen Betriebsteilen beispielsweise logistische Prozesse vereinfacht und das Innovationspotenzial der Unternehmen stärkt, kommen für entsprechende Expansion besonders Standorte in der Nähe des bisherigen Unternehmenssitzes in Hamburg in Frage. Reicht die Fläche am bisherigen Standort nicht aus, kann dies zu Verlagerung oder dem Ausbau von Teilen des Unternehmens an anderen Standorten in Hamburg führen.

Für viele der produzierenden Industrieunternehmen in Hamburg sind die Möglichkeiten für die Standortexpansion ein wichtiges Kriterium für den Verbleib am Standort. Dabei kann auch die Eröffnung eines zweiten Standortes in Hamburg ein Lösungsansatz sein. Allerdings muss hierbei der Aspekt der räumlichen Nähe zum anderen Standort erfüllt sein. Für das Gewerbeflächenmanagement bedeutet dies, hierfür potenziell geeignete Flächen in der Nähe von Industriestandorten zu verorten.

Nutzungskonflikte Gewerbe und Wohnen

Nutzungskonflikte zwischen Gewerbe und Wohnen treten dort verstärkt auf, wo die Wohnungsmärkte angespannt und Bauflächen knapp sind. Gleichzeitig benötigt eine Stadt aber auch Flächen zur Fortentwicklung als Unternehmens- und Wirtschaftsstandort. Die wohnortnahe Arbeitsplatzversorgung trägt zu einer nachhaltigen Stadtentwicklung zum Beispiel durch die Minimierung von Pendlerverkehren maßgeblich bei.

Der Nutzungskonflikt zwischen den Nutzungen zeigt sich bereits beim Thema des Brachflächenrecyclings, da mit Wohnnutzungen höhere Grundstückspreise zu erzielen sind. Neben den aus wirtschaftlichen Aspekten begründeten Nutzungskonflikten gibt es faktische aufgrund der teilweise störenden Wirkung von Gewerbe (Emissionen) auf benachbarte Wohnnutzungen.

Gerade die Standorttypisierung der Gewerbeflächennachfrage wird zeigen, welche Art der Nachfrage im urbanen Umfeld realisiert werden kann. In diesem Zusammenhang ist zum Beispiel auf das Konzept der Handwerker- und Gewerbehöfe hinzuweisen, die - neben der Flächenbereitstellung - gerade auch auf das verträgliche Nebeneinander von Wohnen und Gewerbe abzielen. Im Rahmen der Stadtökonomie geht der Trend eindeutig zu mischgenutzten Quartieren (nicht unbedingt Standorten). Das verträgliche Miteinander von Wohnen und Gewerbe ist vor allem eine planerische Aufgabe und erfordert die „Kultivierung der Mischnutzung“.

Dennoch gibt es nach wie vor mehr oder weniger stark für Wohnen störende gewerbliche Nutzungen. Neben dem Fokus der verträglichen Mischnutzung hilft an anderer Stelle wahrscheinlich nur eine konsequente Nutzungstrennung. So gibt es in Hamburg zahlreiche Bei-

spiele, wo gewerbliche Ansiedlungen benachbarte Wohnnutzungen negativ beeinflussen. Hier böte sich die Chance, durch die sukzessive Verlagerung der störenden Betriebe auf neue und profilierte Gewerbestandorte Konflikte aufzulösen und gleichzeitig Flächen für eine zusätzliche Wohnnutzung frei zuziehen. Durch die Bereitstellung von quantitativ und qualitativ ausreichenden Gewerbeflächen an der einen Stelle und der innerstädtischen Verlagerung von störenden Betrieben an anderer Stelle kann man beiden Nutzungsarten gerecht werden.

5.6 | Fazit

Im Zuge des anhaltenden sektoralen Wandels und damit verbundenen Veränderungen innerhalb der Branchen haben die weichen Standortfaktoren übergreifend an Bedeutung gewonnen. Insgesamt zeigt sich jedoch eine nach wie vor relative Konstanz der harten Standortfaktoren als entscheidungsrelevante Kriterien (vor allem der kostenrelevanten Kriterien wie Steuern und Abgaben, Transportkosten und Arbeitskosten). Übergreifend rücken die Quantität und Qualität des Arbeitskräftepotenzials im Zuge der demografischen Entwicklung und Alterung als Standortfaktoren noch stärker in den Mittelpunkt. Eine serviceorientierte Begleitung im Ansiedlungsprozess gewinnt als Standortkriterium an Bedeutung.

Die Fokussierung von Gewerbestandorten auf die Kernstädte und verkehrlich gut angebundene Standorte lässt sich anhand der Fallbewertung von Standortaspekten durch Hamburger Unternehmen (Unternehmensbefragung) bestätigen. Je nach Wirtschaftszweig werden dafür auch höhere Grundstückspreise in Kauf genommen.

Die räumliche Gewerbeflächennachfrage zeigt bundesweit ähnliche Entwicklungsmuster und Stadt-Umland-Beziehungen auf (Gewerbe und Industrie wandert aufgrund des knappen Angebotes und/oder zunehmenden Nutzungskonflikten mit Wohn und/oder einer Büronutzung immer noch in das Umland). Flächennutzungen mit hoher Wertschöpfung verbleiben eher in den Zentren und flächenintensive Nutzungen tendieren zu Standorten außerhalb der Zentren. Die Stadt-Umland-Wanderung des Gewerbes wird aber durch den Aspekt der „Erreichbarkeit von Mitarbeitern“ begrenzt. Insofern sind zugleich disperse und zentripetale Kräfte wirksam.

Das Thema Brachflächenrecycling ist relevant, aber wohl nicht der generelle Lösungsansatz, um auf Flächenknappheiten aktiv und flexibel reagieren zu können. Gerade die Vermeidung und Minderung von Nutzungskonflikten zwischen Gewerbe und Wohnen setzt attraktive neue Gewerbeflächen voraus, um zum Beispiel innerstädtische gewerbliche Verlagerungen zum Nutzen der Wohnfunktion vornehmen zu können.

Die großvolumigen Unternehmensbefragungen haben weitergehende und differenzierte Ergebnisse bezüglich der Standortanforderungen und ihre Bedeutung im spezifischen „Hamburger Kontext“ ergeben (siehe Kapitel 7.2). Dabei zeigt sich u. a. die hohe Bedeutung des Hamburger Hafens für die Logistikwirtschaft.

6 | Szenarien für Entwicklung der Gewerbeflächennachfrage bis 2025

Zielsetzung ist es, verschiedene Szenarien für die zukünftige Entwicklung der Gewerbeflächennachfrage quantitativ darzustellen. Die Betrachtung ist dabei ausschließlich auf den Grundstücksmarkt bezogen, da auch für die Errichtung von Mietobjekten zunächst Grundstücke zur Verfügung stehen beziehungsweise gekauft werden müssen. Die Gewerbeflächennachfrage wird dabei in Abhängigkeit von der Bruttowertschöpfung modelliert. Dies ist plausibel, weil sich die Gewerbeflächennachfrage bereits seit den 1980er Jahren erkennbar von der Beschäftigtenentwicklung abkoppelt und viel stärker durch Veränderungen im Produktionsprozess und durch neue Logistikkonzepte geprägt ist.

Die Grundlage für die Szenarien zur Bruttowertschöpfung bildet das in Kapitel 3 dargestellte regionale Simulationsmodell. Dieses erlaubt in drei Szenarien eine Abschätzung der Entwicklung der Bruttowertschöpfung in Hamburg bis zum Jahr 2025. Das Modell wird ergänzt durch ein Modell, das die Nachfrage nach unbebauten Grundstücken abbildet. Die Datengrundlage für dieses Modell sind die vom Gutachterausschuss erhobenen Gewerbeflächenumsätze. Der Gutachterausschuss sammelt als neutrale und unabhängige staatliche Einrichtung alle Kaufverträge zu Immobilien- und Flächenumsätzen in Hamburg. Dadurch wird der gesamte private und öffentliche Markt abgebildet. Die Daten liegen ab dem Jahr 1991 vor.

Die Daten des Gutachterausschusses umfassen insgesamt 971 Kauffälle von baureifen und unbebauten gewerblichen Baugrundstücken zwischen 1990 und 2011. Sie liefern die folgenden Informationen für die einzelnen Kauffälle:

- Fläche, Preis, diverse Preisvereinbarungen
- Tagesgenaues Datum
- Adressen, Koordinaten
- Sektorale Abgrenzung (grob)
- Diverse Kontrollvariablen
- Erwerber, Veräußerer (öffentlich/privat)
- Besonderheiten der Preisvereinbarung, ungewöhnliche Umstände, Objektselbständigkeit

Tabelle 20 zeigt den (Quadratmeter-)Preis und die Flächengröße der berücksichtigten Kauffälle. Für beide Merkmale besteht eine große Variation über alle Kauffälle. Die Minimumwerte beim Kaufpreis von Null Euro und Flächenkäufen von einem Quadratmeter sind Spezialfälle. Diese sind etwa durch Verwandtschaftsverhältnisse beim Verkauf oder durch Zukauf kleiner Flächen zu erklären. Einige Daten sind eindeutig Ausreißer, die sich nur durch Fehler oder Sondereffekte erklären lassen. Um für den Einfluss von solchen Daten zu kontrollieren, wurden alle Auswertungen auch mit einem um Ausreißer bereinigten Datensatz durchgeführt. Es haben sich dabei keine systematischen Unterschiede in den Ergebnissen gezeigt. Eine genauere Datenanalyse findet sich im Anhang.

Tabelle 20

Preis je Quadratmeter und Flächengrößen je Kauffall, 1990 bis 2011

Einheit	Kauffälle	Durchschnitt	Minimum	Maximum
Preis in Euro	971	580.718	0	15.100.000
Preis in Euro/m ²	971	140	0	6.817 ⁶⁸
Bereinigter Preis in Euro/m ²	899	135	0	3.428
m ²	971	5.311	1	199.500

Bereinigter Preis: Der Kaufpreis pro m² Grundstücksfläche wird vom Gutachterausschuss normiert auf einen einheitlichen beitragsrechtlichen Zustand einschließlich Wege- u. Sielbaubeitrag.

Quellen: Gutachterausschuss (2012); HWWI.

6.1 | Modellbildung zur Gewerbeflächennachfrage

Im Folgenden wird das Modell erklärt, mit dem quantitative Szenarien für die Entwicklung des Gewerbeflächenmarktes in Hamburg bis 2025 erstellt werden. Bei diesen Szenarien handelt es sich nicht um Prognosen im engeren Sinne, sondern um plausible Entwicklungskorridore für den Gewerbeflächenmarkt basierend auf den Gewerbeflächenumsätzen der Vergangenheit sowie verschiedenen wirtschaftlichen Entwicklungsverläufen der Sektoren in Hamburg.

In dem Modell werden, unter der Berücksichtigung des Zusammenspiels von Nachfrage und Angebot, Szenarien für die Gewerbeflächenumsätze in Hamburg abgebildet. Daraus resultieren Entwicklungskorridore für den zukünftigen Mehrbedarf an Gewerbeflächen. Der zusätzliche Bedarf nach Gewerbeflächen in Hamburg kann sowohl aus neu ausgewiesenen Flächen bedient werden, als auch bestehenden, jedoch nicht genutzten, Flächen, die für eine neue Nutzung reaktiviert werden. Um die unterschiedlichen Gewerbeflächen vergleichbar zu machen, werden deren Nutzeigenschaften gegenübergestellt. Flächen mit gleichen Nutzeigenschaften gelten als äquivalent. Flächen unterschiedlicher Qualität sind dann äquivalent, wenn ihre Preisdifferenz diesen Unterschied ausgleicht. Dabei muss die Preisdifferenz den Investitionskosten entsprechen, um etwa eine bisher anderweitig genutzte Fläche äquivalent zu einer neu erschlossenen Fläche zu machen.

Angebot und Nachfrage nach Gewerbeflächen stehen in einem dynamischen Zusammenhang. Beide sind abhängig vom Preis für Gewerbeflächen, beeinflussen diesen Preis aber wiederum auch. Mit der Bruttowertschöpfung steigt die Gewerbeflächennachfrage. Dies führt zu steigenden Preisen. Die Preissteigerungen führen dazu, dass Unternehmen die vorhandenen Flächen intensiver nutzen. Damit steigt die Wertschöpfung je Quadratmeter.⁶⁹ Auf der anderen Seite erlangen Unternehmen mit geringerem Flächenbedarf einen Vorteil gegenüber Unternehmen mit höherem Flächenbedarf. Hierdurch kann es zu einem Verdrängungsprozess kommen, der auch den sektoralen Wandel, hin zu wenig flächen-

⁶⁸ Der Wert stellt einen der Ausreißer (die nicht berücksichtigt werden) dar und bezieht sich auf einen Kaufvorgang von ca. 3 ha (wohlmöglich ein Grundstück für einen Sendemast)

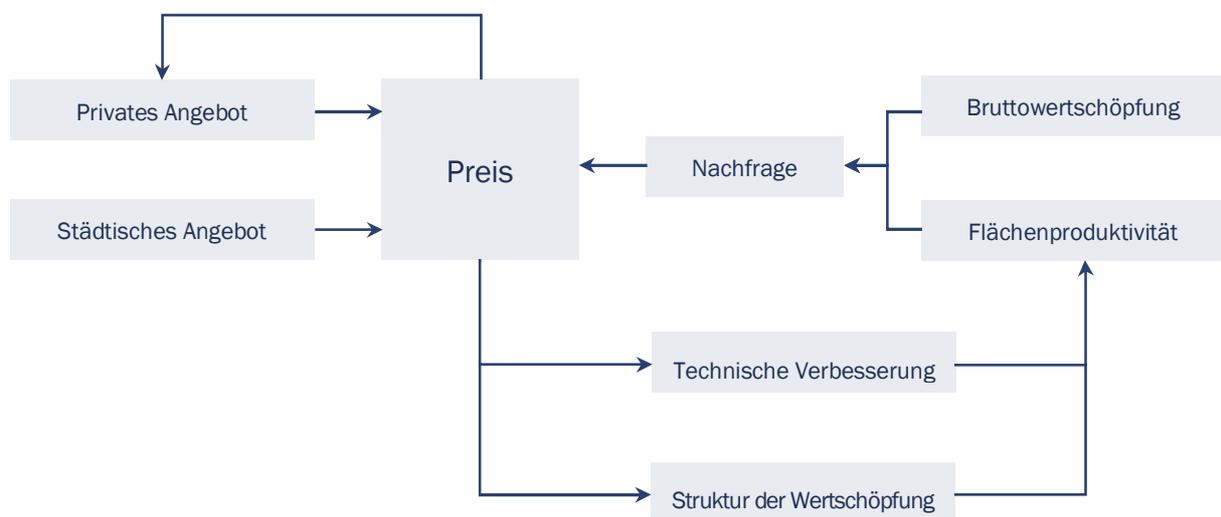
⁶⁹ Die Flächenproduktivität wird hier als Bruttowertschöpfung je Quadratmeter Gewerbefläche definiert.

intensiven Dienstleistungsunternehmen und höherwertigem Gewerbe, beeinflusst. Sinkt der Gewerbeflächenpreis je Quadratmeter, so werden hingegen mehr Flächen nachgefragt. Darüber hinaus wird die Nachfrage von der wirtschaftlichen Entwicklung beeinflusst. Mit steigender Wertschöpfung, insbesondere im produzierenden Gewerbe und im Logistik-Bereich, erhöht sich auch der Flächenbedarf und Unternehmen sind unter Umständen bereit einen höheren Flächenpreis zu zahlen.

Das Angebot an Gewerbeflächen besteht aus dem Flächenangebot der Stadt und von privaten Anbietern. Das Angebot und die Verkäufe der Stadt werden vom Modell nicht erklärt, da von politischen Entscheidungen in der Stadt abhängig sind. Die privaten Anbieter reagieren hingegen auf den Preis. Mit steigendem Preis werden die privaten Anbieter mehr neue Flächen zur Verfügung stellen und insbesondere vorhandene Flächen und derzeit nicht genutzte Flächen neuer Verwendung zugänglich machen.⁷⁰

Abbildung 59

Modellstruktur



Quelle: HWWI.

Um Szenarien für den Gewerbeflächenmarkt zu entwickeln, wurde die Strukturen des Angebots und der Nachfrage nach Gewerbeflächen in Hamburg aus den realisierten Gewerbeflächenumsätzen der letzten 20 Jahre bestimmt.⁷¹ Die Ergebnisse der empirischen Analyse bestätigen die vorab beschriebenen Zusammenhänge. Zudem zeigt sich, dass der Preis bei der Gewerbeflächennachfrage eine hohe Bedeutung als Markteintrittsbarriere hat.

⁷⁰ Das Angebot an Mietflächen spielt für die Entwicklung des Gewerbeflächenbedarfs eine untergeordnete Rolle und wird nicht weiter berücksichtigt. Soweit das Angebot von Mietflächen durch Investoren auf neu erworbenen Flächen hergestellt wird, ist dies für die Aussage des Modells nicht relevant. Zudem bildet das Modell den Zusammenhang zwischen Wachstum und Flächennachfrage ab. Der Umschlag von Mietflächen (Mieter folgt Mieter) hat keinen Einfluss auf das Wachstum und kann daher für das Modell vernachlässigt werden. Veränderungen des Flächenangebots (die im Modell nicht berücksichtigt sind) entstehen nur, wenn eine nicht genutzte Fläche angemietet und dann genutzt wird oder wenn eine bisher gemietete und genutzte Fläche nicht mehr genutzt wird. Diese beiden Fälle werden sich – nicht in jedem Jahr – jedoch durch den Marktprozess im langfristigen Durchschnitt aufheben.

⁷¹ Die Ergebnisse beziehen sich an dieser Stelle lediglich auf die individuellen Kauffälle, das heißt sie zeigen wie Preis und Flächengröße eines durchschnittlichen Kauffalls auf Angebots- und Nachfrageverschiebungen reagieren.

Haben Unternehmen diese Schwelle überschritten, dann richtet sich die nachgefragte Flächengröße vor allem nach den Beschränkungen durch das Flächenangebot.

6.2 | Ergebnisse des Gewerbeflächenmodells

Bei der Entwicklung des Korridors für den zukünftigen Gewerbeflächenbedarf wird in allen drei Szenarien unterstellt, dass die Stadt Hamburg pro Jahr 12,5 ha an Gewerbeflächen verkauft. Dies entspricht dem durchschnittlichen Niveau der letzten 20 Jahre. Damit umfasst der Verkauf an Gewerbeflächen durch die Stadt in den Jahren 2012 bis 2025 175 ha. Das jährliche Flächenangebot (unbebaut) durch private Anbieter lag in der Vergangenheit bei durchschnittlich 8 ha. Tabelle 21 zeigt, dass es in den folgenden Jahren, je nach Szenario für den Strukturwandel, voraussichtlich zwischen ca. 5 ha und 9 ha jährlich und damit insgesamt zwischen 66 ha und 124 ha liegt. Insgesamt ergibt sich bis 2025, unter Berücksichtigung von Preis- und Angebotseffekten, in den Szenarien ein Bedarf nach Gewerbeflächen zwischen etwa 240 ha und 300 ha. Diese Veränderung des Bedarfs kann aus neuen Flächen bestehen und aus bestehenden Flächen, die derzeit nicht benutzt werden und einer neuen Nutzung zugeführt werden. (**Hinweis zum privaten Flächenangebot:** Das private Flächenangebot steht jedoch nicht in jedem Fall für die allgemeine Gewerbeflächenvermarktung zur Verfügung. Es kann daher nicht proportional auf die erarbeiteten Standorttypen umgelegt werden. Erfahrungsgemäß eignet sich das private Flächenangebot nicht für die Bedienung der Nachfrage nach großen Produktions- oder Logistikflächen).

Tabelle 21

Gewerbeflächenbedarf in Hamburg von 2012 bis 2025

	Kumulierter Flächenbedarf		davon Privat
	ha	ha	ha p.a.
Basis	255	80	6
ohne Strukturwandel	299	124	9
beschleunigter Strukturwandel	241	66	5

Quelle: HWWI, Georg Consulting

Der Vergleich der drei Szenarien zeigt, dass sich der geringste Anstieg des Bedarfs an Gewerbeflächen bei beschleunigtem Strukturwandel und der höchste Zuwachs bei dem Szenario ohne Strukturwandel ergeben. Dieses Ergebnis entspricht den Erwartungen, da der Dienstleistungssektor insgesamt weniger flächenintensive Unternehmen umfasst als das produzierende Gewerbe. Aus ökonomischer Sicht ist es hierbei wenig wahrscheinlich, dass der Strukturwandel in Hamburg bereits abgeschlossen ist. Vielmehr ist der sektorale Wandel in Hamburg bisher relativ langsam verlaufen, so dass es eher wahrscheinlich wäre, dass er sich in den kommenden Jahren beschleunigt.

Würde die Stadt Hamburg statt jährlich 12,5 ha nur 10 ha an Gewerbeflächen verkaufen, wäre das Gesamtangebot geringer, was zu einem höheren Preis führen würde. In Folge würden Unternehmen ihre Flächen intensiver nutzen. Aufgrund des höheren Preises würden zudem private Anbieter ihr Flächenangebot ausweiten, besonders von derzeit nicht genutzten Flächen. Damit ergäbe sich folgender Verlauf für den Gewerbeflächenbedarf:

Tabelle 22

Gewerbeflächenbedarf in Hamburg von 2012 bis 2025 bei geringeren Verkäufen von Gewerbeflächen durch die Stadt

	Kumulierter Flächenbedarf		davon Privat	
	ha	ha	ha	p.a.
Basis	242	102	7	
ohne Strukturwandel	283	143	10	
beschleunigter Strukturwandel	228	88	6	

Quelle: HWWI, Georg Consulting

Der Flächenbedarf fällt für die drei Szenarien zwischen 13 ha und 16 ha niedriger aus als vorher. Die privaten Anbieter gleichen jedoch von den 35 ha, die die Stadt weniger anbietet, etwa die Hälfte aus.

6.3 | Grenzen des Modells

Das Modell weist gewisse Grenzen auf, die bei der Interpretation beachtet werden müssen. Diese entstehen zum einen aufgrund der Modellstruktur zum anderen aufgrund der verwendeten Datengrundlage.

Bei der Erstellung des Modells wurden Daten für die Gewerbeflächenumsätze in Hamburg vom Gutachterausschuss verwendet, die jedoch nur die Verkäufe von unbebautem Gewerbeland umfassen. Nicht berücksichtigt wurden bebaute und ungenutzte Flächen. Außerdem berücksichtigt das Modell nicht die Dynamik am Mietmarkt. Im Folgenden wird diskutiert ob und inwieweit dies zu Verzerrungen oder fehlerhaften Einschätzungen der zukünftigen Entwicklungen führt.

Mietmarkt: Ein großer Teil von Vermietungen erfolgt durch Investoren die vorher Flächen erworben haben. Hier ist der Vermietungsfall für die Aussage des Modells nicht relevant, da die Kauffälle berücksichtigt sind. Die zusätzliche Berücksichtigung der Vermietung würde zu einer Doppelzählung führen.

Der größte Teil der Dynamik am Mietmarkt ergibt sich aus dem Mietwechsel. Dieser Umschlag von Mietflächen (Mieter folgt Mieter) hat keinen Einfluss auf das Wachstum. Er ist insofern für das Modell, das den Zusammenhang zwischen Wachstum und Flächennachfrage abbildet, irrelevant.

Veränderungen des Flächenangebots (die im Modell nicht berücksichtigt sind) entstehen nur, wenn eine nicht genutzte Fläche angemietet und dann genutzt wird oder wenn eine bisher gemietete und genutzte Fläche nicht mehr genutzt wird. Diese beiden Fälle werden sich jedoch – nicht in jedem Jahr – durch den Marktprozess im langfristigen Durchschnitt aufheben.

Der Markt für bebaute Grundstücke: Sofern ein bebautes Grundstück bisher genutzt wurde und nach dem Verkauf wieder genutzt wird, ergibt sich kein Wachstum und der Verkauf ist für das Modell nicht relevant. Sofern ein bisher nicht genutztes bebautes Gebäude einer neuen Nutzung zugeführt wird, ergibt sich für das Modell eine Unterschätzung des

Angebots. Dieser steht jedoch eine Reduktion des Angebots gegenüber, die entsteht, wenn eine bisher genutzte Fläche verkauft und nicht mehr genutzt wird. Im langfristigen Trend werden sich diese Effekte ausgleichen, so dass sich nur sehr geringe Verzerrungen ergeben.

Über die Szenarien werden die demografische Entwicklung und die Erwerbstätigkeit konstant gehalten. Der Strukturwandel findet in jedem Fall reibungslos statt. Dies impliziert insbesondere auch, dass es keine Flächenbeschränkungen gibt, die den Strukturwandel beeinflussen. Die mögliche Verzerrung wird in dem folgenden Beispiel deutlich. Im Wachstumsprozess steigt die Flächennachfrage. In Abhängigkeit vom Angebot kommt es zu einer Flächenausweitung aber auch zu Preissteigerungen. Die Preissteigerungen führen dazu, dass Flächen intensiver genutzt werden. In weiten Bereichen wird die Intensivierung von den Unternehmen an ihren jeweiligen Standorten erreicht. In bestimmten Bereichen wird es aber auch zu Standortverlagerungen kommen. Flächenintensive Unternehmen verlassen die Stadt und andere Unternehmen mit geringerem Flächenbedarf übernehmen die Grundstücke. In dem Modell erfolgt dies reibungslos. Über lange Zeiträume ist dies eine sinnvolle Annahme. In der Betrachtung über kürzere Zeiträume wird es aber zu Reibungsverlusten kommen. So werden die Grundstücke über eine gewisse Zeit nicht genutzt. Dies könnte dann auch zu einem (im Modell nicht erfassten) Rückgang der Erwerbstätigkeit führen.

6.4 | Fazit

Auf Basis des Modells können verschiedene Szenarien für die zukünftige Entwicklung der Gewerbeflächennachfrage dargestellt werden. Wesentlich ist dabei, dass sinnvoll kein allgemeiner Bedarf abgeleitet werden kann, sondern dass das beschränkte Angebot berücksichtigt werden muss. Eine steigende Bruttowertschöpfung führt zu einer steigenden Gewerbeflächennachfrage. Damit kommt es zu einer Ausweitung der Gewerbeflächen und auch zu Preissteigerung. Die steigenden Preise erhöhen das private Flächenangebot und führen auch zu einer intensiveren Nutzung von Flächen.

Analysiert wurden verschiedene Szenarien, die sich durch den unterstellten Strukturwandel unterscheiden. Im Basisszenario wird der Strukturwandel aus der Vergangenheit fortgeschrieben. In einem Alternativszenario gibt es keinen weiteren Strukturwandel, in dem anderen Alternativszenario beschleunigt sich der Strukturwandel. In allen drei Szenarien kommt es bis 2025 zu einer deutlichen Ausweitung der Gewerbeflächen. Die Erwerbstätigkeit ist in allen Szenarien gleich, sie verteilt sich aber unterschiedlich auf die Sektoren. Im beschleunigten Strukturwandel ist der Anteil der Erwerbstätigen im Dienstleistungssektor am höchsten und im Verarbeitenden Gewerbe am niedrigsten. Da der Flächenbedarf im Dienstleistungssektor geringer ist ergibt sich hier der geringste Zuwachs an Gewerbeflächen.

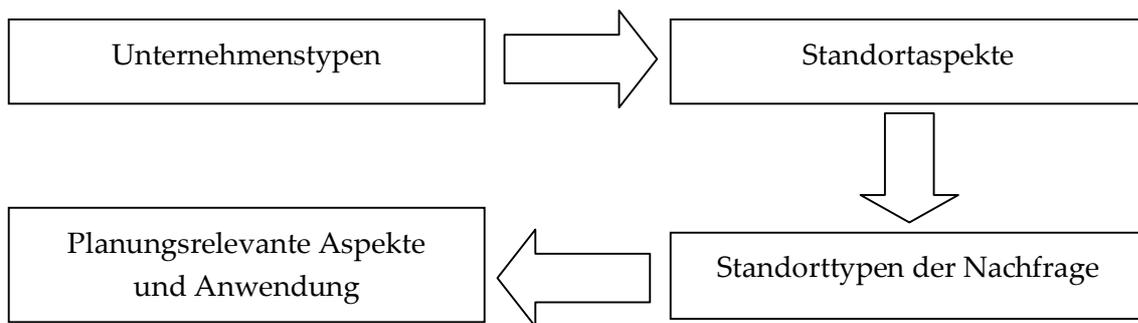
7 | Entwicklung von Standorttypen der Nachfrage

7.1 | Grundlage und Vorgehen

Nach der quantitativen Bestimmung der Gewerbeflächennachfrage in Hamburg werden mit Hilfe einer Typisierung der Nachfrage die qualitativen Aspekte strukturiert bestimmt und erläutert. Die qualitativen Aspekte der Nachfrage orientieren sich im Wesentlichen an den Standort- und Grundstücksanforderungen der verschiedenen Unternehmenstypen (zum Beispiel produzierende Unternehmen, forschungs- und technologieorientierte Unternehmen, Logistikunternehmen sowie Transport- und Speditionsunternehmen, Großhandel, Dienstleistung/Service, Unternehmensbezogene Dienstleistung, Kreativwirtschaft, Handwerk und Kleingewerbe).

Abbildung 60

Verfahren der Typologiebildung



Quelle: Georg Consulting/HWWI.

Im Rahmen einer großvolumigen Unternehmensbefragung in Hamburg (siehe hierzu auch Kapitel 7.2) wurden die relevanten Standortaspekte der verschiedenen Unternehmenstypen erfasst und durch die Unternehmen bewertet. Bei den zur Bewertung stehenden Faktoren und Aspekten wurde gemäß der Aufgabenstellung der Studie eine Fokussierung auf die Themenbereiche

- Fläche und Grundstück
- Verkehrsanbindung
- Sonstige Infrastruktur
- Nähe zu Mitarbeitern und Partnern

vorgenommen.

Zur Bewertung der Faktoren wurde die folgende Unterscheidung getroffen

- wichtige Faktoren
- entscheidende Faktoren
- nachrangige Faktoren

Die Unterscheidung orientiert sich an der prozentualen Bewertung durch die Unternehmen. Als besonders wichtige Faktoren gelten diejenigen, die von 50 % und mehr der befragten Unternehmen als wichtig bis entscheidend bewertet wurden. Als entscheidend wurde ein Faktor eingestuft, wenn ihn 40 % und mehr Unternehmen entsprechend als solchen eingestuft haben. Nach dieser Eingruppierung erfolgte eine Abstufung in relativ nachrangige Faktoren, wenn diese von mehr als 50 % der befragten Unternehmen als weniger wichtig bis eher unbedeutend eingestuft wurden.

Die aus den Ergebnissen abgeleitete Standorttypologie ist im Rahmen eines breit angelegten Workshops mit Vertretern städtischer Behörden, Marktexperten (Maklern und Projektentwicklern), weiteren externen Fachexperten (u. a. HCU-Universität Hamburg, Deutsches Institut für Urbanistik, Berlin) und Vertretern der Kammern diskutiert worden. Die Ergebnisse des Workshops sind in die finale Typenbildung mit eingeflossen.

7.2 | Unternehmensbefragung und Ableitung von Standorttypen

Insgesamt wurden 2.008 Unternehmen im Rahmen einer Befragung unter Mitwirkung der Handelskammer befragt. Davon haben 238 Unternehmen an der Befragung teilgenommen, was einer überdurchschnittlich guten Rücklaufquote von rund 12 % entspricht (üblicherweise liegt die Rücklaufquote bei großvolumigen und anonymisierten Befragungen zwischen 7 % und 12 %). Rund 19 % der antwortenden Unternehmen waren produzierende Unternehmen. Knapp 23 % konnten der Logistik und dem Transportgewerbe zugeordnet werden. Knapp 16 % der befragten Unternehmen, die geantwortet haben, waren Großhandelsunternehmen und knapp 21 % entfielen auf den Dienstleistungssektor. Rund 5 % der antwortenden Unternehmen haben sich der Kreativwirtschaft zugeordnet.

Rund 42 % der befragten Unternehmen haben ihren Standort in einem Gewerbegebiet und rund 20 % in einem Industriegebiet. Knapp 20 % der befragten Unternehmen sind dem Hafengebiet zuzuordnen und rund 15 % der Unternehmen haben ihren Sitz in einem Mischgebiet.

Auffällig ist die generell hohe Zufriedenheit von 85 % der befragten Unternehmen mit ihrem aktuellen Betriebsstandort. Zu den aktuellen Problemen am Standort befragt, wurden die folgenden Aspekte relativ häufig genannt:

- Verkehrssituation /-anbindung (Stau), 24 %
- Keine Entwicklungsmöglichkeiten/keine Flächenreserven, 23 %
- Stellplatzproblematik PKW/LKW, 13%
- Schlechte ÖPNV-Anbindung (u. a. nachts), 13%

Parallel zu dieser Befragung erfolgte eine gesonderte Unternehmensbefragung auf elektronischem Wege unter Mitwirkung der Handwerkskammer. Für die Befragung standen rund 3.000 Unternehmensdaten zur Verfügung. Eine Selektion der Daten hinsichtlich der Verortung auf Gewerbestandorte war nicht möglich. Es haben sich 156 Unternehmen an der Befragung beteiligt. Für die Befragung der Handwerksunternehmen wurde ein gesonderter

Fragebogen entwickelt beziehungsweise angewendet. Die Ergebnisse der Befragung von Handwerksunternehmen ist in die Entwicklung von Standorttypen (zum Beispiel hinsichtlich der Ausprägung von Handwerker- und Gewerbehöfen) mit eingeflossen.

In den nachfolgenden Übersichten sind die Ergebnisse der Befragungen im Überblick dargestellt. Die Bewertungen der Unternehmen bestätigen den in den sekundärwissenschaftlichen Ausführungen zu den Standortfaktoren (Kapitel 5) skizzierten Trend einer zunehmenden Ausdifferenzierung der Faktoren. Ausgewählte wichtige Ergebnisse lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Die Verfügbarkeit von GE-/GI-Flächen stellt für produzierende Unternehmen, für forschungs- und technologieorientierte Unternehmen sowie für Logistikunternehmen einen entscheidenden Standortfaktor dar. Für Produktionsunternehmen und Logistik ist auch die Möglichkeit für einen 24-Stundenbetrieb von hoher Relevanz. Für forschungs- und technologieorientierte Unternehmen ist dieser Aspekt eher nachrangig. Die genannten Unternehmenstypen präferieren - wie nahezu alle Unternehmenstypen - ein konfliktfreies Umfeld.
- Allein forschungs- und technologieorientierte Unternehmen sehen in dem Vorhandensein von Objekten und Flächen zur Miete und/oder zum Kauf einen entscheidenden Standortaspekt, was unter Umständen als Hinweis auf die Nachfrage nach Technologieparks interpretiert werden kann. Für alle anderen Unternehmenstypen ist das Vorhandensein von Gebäuden ein wichtiger Standortfaktor (fallweise hohe Bedeutung des Mietmarktes und des Marktes mit bebauten Gewerbegrundstücken – zum Beispiel für Handwerksunternehmen und mittelständische Unternehmen).
- Der Grundstückspreis stellt für produzierende Unternehmen, Logistik, forschungs- und technologieorientierte Unternehmen, Handwerksunternehmen und die Kreativwirtschaft einen entscheidenden Standortfaktor dar. Für das Transportgewerbe und den Großhandel zählt der Grundstückspreis zwar noch zu den wichtigen Standortfaktoren, er wird jedoch nicht mehr als entscheidend eingestuft. Eine tendenziell geringere Bedeutung als Standortfaktor hat der Grundstückspreis für die Dienstleistungsunternehmen, da auch diese auf Mietflächen fokussiert sind.
- Unternehmen der Kreativwirtschaft bewerten insbesondere ein urbanes Umfeld als einen der entscheidenden Standortfaktoren. Forschungs- und technologieorientierte Unternehmen bewerten diesen Faktor als eher nachrangig. Auch Dienstleistungsunternehmen mit technischen Servicetätigkeiten stufen diesen Standortfaktor - im Gegensatz zu unternehmensbezogenen Dienstleistern - als eher nachrangig ein.
- Erweiterungsmöglichkeiten (also Flächenreserven am Standort) sind für produzierende Unternehmen, die Logistikunternehmen und für forschungs- und technologieorientierte Unternehmen ein wichtiger Standortfaktor.
- Die Möglichkeit zu einer intensiven Bebauung ist zum Beispiel für produzierende Unternehmen, Logistikunternehmen und für das Handwerk ein wichtiger Standortfaktor. Für forschungs- und technologieorientierte Unternehmen und die unternehmensbezogenen Dienstleistungen rückt dieser Standortfaktor eher in den Hintergrund. Gerade diese Unternehmenstypen bevorzugen erfahrungsgemäß „auf-

gelockerte und durch-grünte“ Standorte. Für die Logistik ist weiterhin die Möglichkeit zu einer hohen Geschossigkeit der Bebauung ein bedeutender Standortfaktor.

- Die Möglichkeit für Verkehrs- und Lärmemissionen stellt insbesondere für Logistikunternehmen einen entscheidenden Standortfaktor dar. Mit Ausnahme der forschungs- und technologieorientierten Unternehmen, der Kreativwirtschaft sowie der Dienstleistungsunternehmen wird dieser Faktor aber auch von alle anderen Unternehmen (vor allem von produzierenden Unternehmen) als wichtig bewertet.
- Hinsichtlich der Verkehrsaspekte wird der Trend zu verkehrlich gut erreichbaren Standorten sichtbar. Die Nähe und gute Erreichbarkeit einer Autobahn und/oder Fernstraße stellt für alle Unternehmen einen zentralen Standortfaktor dar.
- Die Erreichbarkeit des Standortes mit dem ÖPNV ist für fast alle Unternehmenstypen ein wichtiger bis entscheidender Standortfaktor (insbesondere für forschungs- und technologieorientiert Unternehmen und für die unternehmensbezogenen Dienstleistungen).
- Die gute Erreichbarkeit des Flughafens stellt vor allem für die forschungs- und technologieorientierten Unternehmen einen wichtigen Standortfaktor dar. Die unternehmensbezogenen Dienstleister bewerten ein urbanes Umfeld und die gute Erreichbarkeit mit dem ÖPNV deutlich höher als die Nähe zum Flughafen.
- Bestätigt wird durch die Unternehmensbefragung die Bedeutung des Hafens für die Logistikunternehmen. Allein bei diesen wird die Nähe und gute Erreichbarkeit des Hafens als entscheidender Standortfaktor eingestuft. Die Nähe zu einem Güterbahnhof wird – wie von allen anderen Unternehmenstypen auch – als eher nachrangig bewertet.
- Insbesondere für produzierende Unternehmen und forschungs- und technologieorientierte Unternehmen stellen ausreichende Kapazitäten der Ver- und Entsorgungsinfrastruktur entscheidende Standortfaktoren dar.
- Ein Breitbandanschluss („schnelles Internet“) ist vor allem ein zentrales Kriterium für die kunden- und serviceorientierten Unternehmenstypen (Dienstleister, Kreativwirtschaft, Handwerk). Aber auch für die Logistik mit ihren komplexen Distributions- und Steuerungsfunktionen sowie für die forschungs- und technologieorientierten Unternehmen stellt ein Breitbandanschluss einen entscheidenden Standortfaktor dar.
- Die Nähe zu den Mitarbeitern ist für fast alle Unternehmen ein wichtiges bis entscheidendes Standortkriterium und beeinflusst auf diese Weise auch das regionale Standortverhalten (innerhalb der Metropolregion Hamburg).
- Die Nähe zu potenziellen Kunden ist vor allem für das Handwerk, den Großhandel, die unternehmensbezogenen Dienstleister, die serviceorientierten Dienstleister (technischer Service) und die Kreativwirtschaft wichtig. Für das Handwerk und die Kreativwirtschaft spielen vor allem auch Branchenkontakte eine wichtige Rolle.
- Die Kooperation mit einer Hochschule und/oder Forschungs- und Entwicklungseinrichtung stellt allein für forschungs- und technologieorientierte Unternehmen einen

wichtigen Standortfaktor dar und bestätigt damit das Konzept zum Beispiel von Technologieparks, die erfahrungsgemäß in räumlicher Verbindung/Nähe mit einem „technologischen Impulsgeber“ funktionieren.

- Die Nähe zu Zulieferern oder die Nähe zu anderen Betrieben des Unternehmens haben für die meisten Unternehmenstypen kaum eine Bedeutung. Für ein „Clustering“ gibt es aus Sicht der Hamburger Unternehmen somit kaum konkrete Ansätze. Clusterorientierte Standortentwicklungen gelten erfahrungsgemäß als schwierig umsetzbar. Erfolgsversprechend sind sie vor allem in den Bereichen Logistikparks und Technologieparks (technologische Schwerpunktsetzung) und der Kreativwirtschaft.

Abbildung 61

Zusammenfassung Unternehmensbefragung (Teil A)

Unternehmenstyp	Standortfaktor Flächen	Standortfaktor Verkehrsanbindung	Standortfaktor Sonstige Infrastruktur	Nähe zu Mitarbeitern und Partnern
Produzierende Unternehmen „entscheidende Faktoren“ → „wichtige Faktoren“ → „nachrangige Faktoren“ →	Verfügbarkeit GE/GI-Flächen Grundstückspreis 24-Stundenbetrieb Konfliktfreies Umfeld Erweiterungsmöglichkeiten Intensive Bebauung Verkehrs-/Lärmemission Flexible Grundstücksgrößen Gebäude (Miete/Kauf) Hohe Geschossigkeit Urbanes Umfeld	Gute Erreichbarkeit LKW Gute Erreichbarkeit/Nähe Fernstraße/Autobahn Gute Erreichbarkeit PKW Nähe/direkter Anschluss ÖPNV Hafenanbindung/Nähe zum Hafen Erreichbarkeit /Nähe Flughafen Anbindung/Nähe Güterbahn	Kapazitäten Ver- und Entsorgungsinfrastruktur Breitbandanschluss/schnelles Internet	Nähe zu Dienstleistern Nähe zu Mitarbeitern Nähe zu Kunden Nähe zu Zulieferern Nähe zu anderen Betrieben des Unternehmens Branchenkontakte Verfügbarkeit Rohstoffe/ Vorprodukte Kooperation Hochschule, F&E
Forschungs- und technologieorientierte Unternehmen	Verfügbarkeit GE/GI-Flächen Grundstückspreis Gebäude Miete/Kauf Konfliktfreies Umfeld Erweiterungsmöglichkeiten Flexible Grundstücksgrößen Intensive Bebauung Hohe Geschossigkeit Urbanes Umfeld 24-Stundenbetrieb Verkehrs-/Lärmemissionen	Gute Erreichbarkeit/Nähe Fernstraße/Autobahn Gute Erreichbarkeit PKW Nähe/direkter Anschluss ÖPNV Erreichbarkeit/Nähe Flughafen Gute Erreichbarkeit LKW Hafenanbindung/Nähe Hafen Anbindung/Nähe Güterbahn	Kapazitäten Ver- und Entsorgungsinfrastruktur Breitbandanschluss/schnelles Internet	Nähe zu Mitarbeitern Kooperation Hochschule, F&E Nähe zu Kunden Nähe zu Zulieferern Nähe zu Dienstleistern Nähe zu anderen Betrieben des Unternehmens Branchenkontakte Verfügbarkeit Rohstoffe/ Vorprodukte
Handwerk & Kleingewerbe	Grundstückspreis Konfliktfreies Umfeld Verfügbarkeit GE/GI-Flächen Gebäude Miete/Kauf Erweiterungsmöglichkeiten Verkehrs-/Lärmemissionen Flexible Grundstücksgrößen Intensive Bebauung 24-Stundenbetrieb Hohe Geschossigkeit Urbanes Umfeld	Gute Erreichbarkeit LKW Gute Erreichbarkeit PKW Gute Erreichbarkeit/Nähe Fernstraße/Autobahn Nähe/direkter Anschluss ÖPNV Erreichbarkeit/Nähe Flughafen Hafenanbindung/Nähe Hafen Anbindung/Nähe Güterbahn	Breitbandanschluss/schnelles Internet Kapazitäten Ver- und Entsorgungsinfrastruktur	Nähe zu Kunden Nähe zu Mitarbeitern Branchenkontakte Nähe zu Zulieferern Nähe zu anderen Betrieben des Unternehmens Nähe zu Dienstleistern Verfügbarkeit Rohstoffe/ Vorprodukte Möglichkeit Kooperation Hochschule, F&E

Quelle: Unternehmensbefragung Hamburg 2012, Georg Consulting / HWWI.

Abbildung 62

Zusammenfassung Unternehmensbefragung (Teil B)

Unternehmenstyp	Standortfaktor Flächen	Standortfaktor Verkehrsanbindung	Standortfaktor Sonstige Infrastruktur	Nähe zu Mitarbeitern und Partnern
Logistik- und Lagerunternehmen „entscheidende Faktoren“ → „wichtige Faktoren“ → „nachrangige Faktoren“ →	Verfügbarkeit GE/GI-Flächen Konfliktfreies Umfeld Grundstückspreis 24-Stundenbetrieb Verkehrs-/Lärmemission	Gute Erreichbarkeit/Nähe Fernstraße/Autobahn Gute Erreichbarkeit LKW Hafenanbindung/Nähe Hafen	Breitbandanschluss/schnelles Internet	Nähe zu Mitarbeitern
	Erweiterungsmöglichkeiten Intensive Bebauung Flexible Grundstücksgrößen Hohe Geschossigkeit Gebäude Miete/Kauf	Nähe/direkter Anschluss ÖPNV Gute Erreichbarkeit PKW	Kapazitäten Ver- und Entsorgungsinfrastruktur	Nähe zu Kunden Nähe zu Zulieferern Nähe zu anderen Betrieben des Branchenkontakte UnternehmensVerfügbarkeit Rohstoffe/Vorprodukte Kooperation Hochschule, F&E
	Urbanes Umfeld	Erreichbarkeit/Nähe Flughafen Anbindung/Nähe Güterbahn		
Transport- und Speditionsgewerbe	24-Stundenbetrieb Konfliktfreies Umfeld Verfügbarkeit GE/GI-Flächen Flexible Grundstücksgrößen Grundstückspreis Gebäude Miete/Kauf Erweiterungsmöglichkeiten Verkehrs-/Lärmemission Intensive Bebauung Urbanes Umfeld Hohe Geschossigkeit	Gute Erreichbarkeit/Nähe Fernstraße/Autobahn Gute Erreichbarkeit LKW Hafenanbindung/Nähe Hafen Gute Erreichbarkeit PKW Nähe/direkter Anschluss ÖPNV Erreichbarkeit/Nähe Flughafen Anbindung/Nähe Güterbahn	Kapazitäten Ver- und Entsorgungsinfrastruktur Breitbandanschluss/schnelles Internet	Nähe zu Dienstleistern Nähe zu Mitarbeitern Nähe zu Kunden Nähe zu Zulieferern Nähe zu anderen Betrieben des Unternehmens Branchenkontakte Verfügbarkeit Rohstoffe/Vorprodukte Kooperation Hochschule, F&E
Großhandel (mit Lager)	Verfügbarkeit GE/GI-Flächen Grundstückspreis Flexible Grundstücksgrößen Erweiterungsmöglichkeiten Gebäude Miete/Kauf Intensive Bebauung Konfliktfreies Umfeld Verkehrs-/Lärmemission 24-Stundenbetrieb Urbanes Umfeld Hohe Geschossigkeit	Gute Erreichbarkeit LKW Gute Erreichbarkeit/Nähe Fernstraße/Autobahn Gute Erreichbarkeit PKW Nähe/direkter Anschluss ÖPNV Hafenanbindung/Nähe Hafen Erreichbarkeit/Nähe Flughafen Anbindung/Nähe Güterbahn	Kapazitäten Ver- und Entsorgungsinfrastruktur Breitbandanschluss/schnelles Internet	Nähe zu Kunden Nähe zu Mitarbeitern Nähe zu Zulieferern Nähe zu Dienstleistern Nähe zu anderen Betrieben des Unternehmens Branchenkontakte Verfügbarkeit Rohstoffe/Vorprodukte Kooperation Hochschule, F&E

Quelle: Unternehmensbefragung Hamburg 2012, Georg Consulting / HWWI.

Abbildung 63

Zusammenfassung Unternehmensbefragung (Teil C)

Unternehmenstyp	Standortfaktor Flächen	Standortfaktor Verkehrsanbindung	Standortfaktor Sonstige Infrastruktur	Nähe zu Mitarbeitern und Partnern
<p>Dienstleistung Service (techn.) →</p> <p>„entscheidende Faktoren“ →</p> <p>„wichtige Faktoren“ →</p> <p>„nachrangige Faktoren“ →</p>	<p>Verfügbarkeit GE-/GI-Flächen Erweiterungsflächen Intensive Bebauung Gebäude Miete/Kauf Flexible Grundstücksgrößen Grundstückspreis Konfliktfreies Umfeld</p> <p>24-Stundenbetrieb Verkehr-/Lärmemissionen Hohe Geschossigkeit Urbanes Umfeld</p>	<p>Gute Erreichbarkeit/Nähe Fernstraße/Autobahn Gute Erreichbarkeit PKW Nähe/direkter Anschluss ÖPNV</p> <p>Gute Erreichbarkeit LKW Erreichbarkeit/Nähe Flughafen Anbindung/Nähe Güterbahn Anbindung Hafen/Nähe Hafen</p>	<p>Breitbandanschluss/schnelles Internet</p> <p>Kapazitäten Ver- und Entsorgungsinfrastruktur</p>	<p>Nähe zu Kunden Nähe zu Mitarbeitern</p> <p>Nähe zu anderen Betrieben des Unternehmens Nähe zu Zulieferern Nähe zu Dienstleistern Branchenkontakte Verfügbarkeit Rohstoffe/Vorprodukte Kooperation Hochschule, F&E</p>
<p>Unternehmensbezogene Dienstleistung (ähnlich auch Vertrieb)</p>	<p>Konfliktfreies Umfeld</p> <p>Gebäude Miete/Kauf Erweiterungsmöglichkeiten Grundstückspreis Urbanes Umfeld</p> <p>Hohe Geschossigkeit Intensive Bebauung Flexible Grundstücksgrößen Verkehrs-/Lärmemissionen 24-Stundenbetrieb Verfügbarkeit GE-/GI-Flächen</p>	<p>Gute Erreichbarkeit PKW Nähe/direkter Anschluss ÖPNV</p> <p>Gute Erreichbarkeit/Nähe Fernstraße/Autobahn</p> <p>Erreichbarkeit/Nähe Flughafen Hafenanbindung/Nähe Hafen Anbindung/Nähe Güterbahn Gute Erreichbarkeit LKW</p>	<p>Breitbandanschluss/schnelles Internet</p> <p>Kapazitäten Ver- und Entsorgungsinfrastruktur</p>	<p>Nähe zu Mitarbeitern Nähe zu Kunden Nähe zu Dienstleistern Branchenkontakte</p> <p>Nähe zu anderen Betrieben des Unternehmens Kooperation Hochschule, F&E Nähe zu Zulieferern Verfügbarkeit Rohstoffe/Vorprodukte</p>
<p>Kreativwirtschaft</p>	<p>Urbanes Umfeld Grundstückspreis</p> <p>Gebäude Miete/Kauf Konfliktfreies Umfeld</p> <p>Verfügbarkeit GE-/GI-Flächen Erweiterungsmöglichkeiten Flexible Grundstücksgrößen Hohe Geschossigkeit Intensive Bebauung 24-Stundenbetrieb Verkehrs-/Lärmemissionen</p>	<p>Gute Erreichbarkeit PKW</p> <p>Gute Erreichbarkeit/Nähe Fernstraße/Autobahn Nähe/direkter Anschluss ÖPNV</p> <p>Hafenanbindung/Nähe Hafen Erreichbarkeit/Nähe Flughafen Anbindung/Nähe Güterbahn Gute Erreichbarkeit LKW</p>	<p>Breitbandanschluss/schnelles Internet</p> <p>Kapazitäten Ver- und Entsorgungsinfrastruktur</p>	<p>Nähe zu Kunden Nähe zu Mitarbeitern Nähe zu Dienstleistern Branchenkontakte</p> <p>Nähe zu anderen Betrieben des Unternehmens Nähe zu Zulieferern Kooperation Hochschule, F&E Verfügbarkeit Rohstoffe/Vorprodukte</p>

Quelle: Unternehmensbefragung Hamburg 2012, Georg Consulting / HWWI.

In der Zusammenschau der Ergebnisse fällt auf, dass einige der Unternehmenstypen eine ähnliche Bewertung der Standortfaktoren vorgenommen haben – diese somit vergleichbaren Anforderungen an den Standort haben und je nach Größe eines Standortes miteinander kombiniert werden können.

Tabelle 23

Vergleichende Betrachtung von Unternehmenstypen und Standortaspekten

Unternehmenstyp	Standortaspekte
1. Produktion	1.1 Produktionsunternehmen (z. T. wie 3.1)
2. Forschungs- und technologieorientierte Unternehmen	2.1 Forschungs- und technologieorientierte Unternehmen (z. B. Maschinenbau, Medizintechnik) (z. T. wie 4.1. und 4.2)
3. Logistik	3.1 Logistikunternehmen (differenziert. n. hafensorientiert / absatzorientiert) (z. T. wie 1.1) 3.2 Transport- und Speditionsunternehmen (z. T. wie 3.3) 3.3 Großhandel mit Lager (z. T. wie 3.2)
4. Dienstleistung	4.1 Serviceorientierte Dienstleistung (z. B. technischer Service) (z. T. wie 1.1 und 2.1) 4.2 Unternehmensbezogene Dienstleistung (z. T. wie 2.1) 4.3 Kreativwirtschaft (z. T. wie 4.2)
5. Handwerk & Kleingewerbe	5.1 Handwerksunternehmen & Kleingewerbe (z. T. wie 3.2 und 3.3)

Quelle: Georg Consulting/HWWI.

Analog zu den in der oben aufgeführten Tabelle dargestellten Zusammenhängen und den Untersuchungsergebnissen insgesamt wurden zunächst sechs mögliche Standorttypen im Rahmen des erwähnten Workshops zur Diskussion gestellt; diese waren:

- Typ 1 Produktionsstandort (weitere Differenzierung?)
- Typ 2 Logistikstandort (weitere Differenzierung?)
- Typ 3 Standort für wissens- und technologieorientiertes Gewerbe
- Typ 4 Technologiepark
- Typ 5 Standort für Handwerk (weitere Differenzierung?)
- Typ 6 Handwerker- und Gewerbehof

7.3 | Hamburger Modell der Standorttypologie der Gewerbeflächennachfrage

Die Diskussion der Standorttypen-Vorschläge erfolgte unter Mitwirkung von 32 Akteuren und Teilnehmern eines Workshops. Insgesamt wurde die vorgeschlagene

Typologie von den Workshop-Teilnehmern als zielführend und konsequent bewertet. Insbesondere hinsichtlich der zu diskutierenden Differenzierung wurde im Ergebnis eine Unterscheidung in

- emissionsintensives Gewerbe
- emissionsarmes Gewerbe
- wissensintensives Gewerbe

sowie eine Reduzierung der Anzahl von Standorttypen (unter Berücksichtigung von „Untertypen“) für sinnvoll und praktikabel erachtet. Zudem wurden ergänzende Standortmerkmale für die zur Diskussion gestellten Standorttypen eingebracht.

Bevor die finale Standorttypologie skizziert und erläutert wird, soll im Rahmen eines Exkurses eine ergänzende Erläuterung der oben genannten Differenzierungsmerkmale erfolgen. Grundsätzlich ist zu beachten, dass es zwischen den Industriezweigen in der oben aufgeführten Klassifikation Überschneidungen gibt. So ist beispielsweise die Chemische Industrie sowohl wissensintensiv als auch emissionsintensiv.⁷² Dabei ist es entscheidend, welcher Stufe des Produktionsprozesses ein Unternehmen zuzuordnen ist, ob beispielsweise Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten oder die Fertigung innerhalb dieses Unternehmens dominieren. Im Allgemeinen lässt sich beobachten, dass in Städten die Wissensintensität im Produktionsprozess zunimmt. Auch die Expertengespräche zur Situation in Hamburg haben verdeutlicht, dass es eine klare Tendenz zur Konzentration von emissionsarmen und wissensintensiven industriellen Tätigkeiten in der Hansestadt gibt.

7.3.1 | Exkurs: Wissensintensives produzierendes Gewerbe und Emissionsintensität

Das wissensintensive produzierende Gewerbe wird durch Unternehmen charakterisiert, die in hohem Maße auf Ressourcen aus Forschung und Entwicklung (F&E) angewiesen sind beziehungsweise einen hohen Einsatz von Wissen und Technologie als Input bei der Produktion haben. Die Abgrenzung vom wissensintensiven produzierenden Gewerbe orientiert sich an der Definition von Legler und Frietsch (2007). Demnach sind die Wirtschaftszweige

- Maschinenbau⁷³(emissionsarm),

⁷² Die Zuordnung von Unternehmen einzelner Branchen zu den einzelnen Standorttypen kann deshalb nie allgemein erfolgen, sondern muss immer auf einer detaillierten Prüfung der Einzelfälle erfolgen.

⁷³ Die Branchen *Metallerzeugung und -bearbeitung* sowie *Herstellung von Metallerzeugnissen* sind aufgrund der Datenverfügbarkeit nicht separat analysierbar. Obwohl der Bereich *Herstellung von Metallerzeugnissen* eine niedrige Emissionsintensität aufweist, wird er, auf-

- Herstellung von Büromaschinen, DV-Geräten, Elektrotechnik (emissionsarm),
- Fahrzeugbau (emissionsarm),
- Chemische Industrie(emissionsintensiv),
- Kokerei, Mineralölverarbeitung, Herstellung von Brutstoffen (emissionsintensiv),
- Energie- und Wasserversorgung (emissionsintensiv)

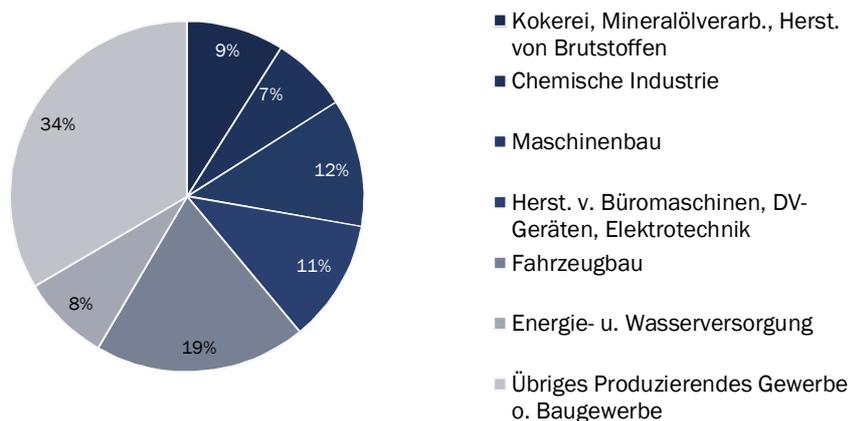
als wissensintensiv einzustufen. In Klammern ist ihre Emissionsintensität auf Basis der deutschlandweiten Werte vermerkt (siehe hierzu auch die weiteren Erläuterungen im nachfolgenden Text). Nicht-wissensintensive Industrien sind:

- Ernährungsgewerbe und Tabakverarbeitung (emissionsarm),
- Metallerzeugnisse (emissionsintensiv),
- Abwasser-, Abfallentsorgung und Rückgewinnung (emissionsintensiv),
- Luftfahrt (emissionsintensiv).

Insgesamt spielt das wissensintensive produzierende Gewerbe eine wichtige Rolle für die industrielle Wertschöpfung in Hamburg. Die betrachteten sechs wissensintensiven Wirtschaftszweige machten 2007 zusammen etwa 66 % der Wertschöpfung im gesamten produzierenden Gewerbe aus (vgl. Abbildung 64). Den größten Anteil hatte dabei der Fahrzeugbau mit 19 %, gefolgt vom Maschinenbau (12 %) und Herstellung von Büromaschinen, etc. (11 %). Dabei wird der Fahrzeugbau von der Luftfahrtindustrie dominiert.

Abbildung 64

Anteil der wissensintensiven produzierenden Wirtschaftszweige an der industriellen Bruttowertschöpfung in Hamburg 2007



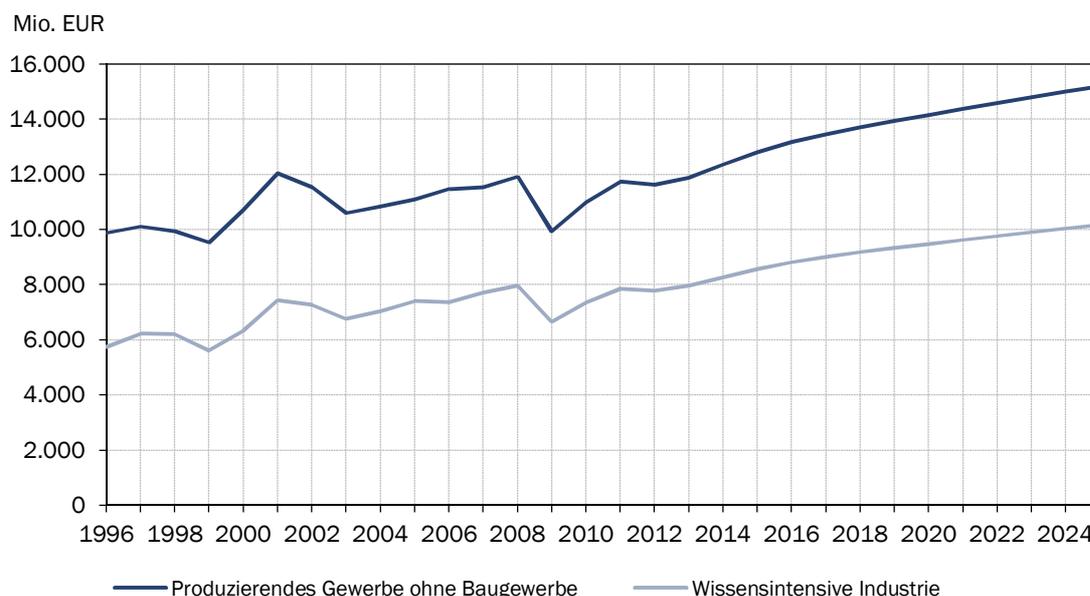
Quellen: Statistische Ämter der Länder (2012); HWWI.

grund der unterschiedlichen Emissionsintensität der beiden Branchen, nicht ausgewiesen. Auch *Post-, Kurier- und Expressdienstleistungen* gehören eher zu den emissionsarmen Unternehmen, werden in der Hamburger Statistik aber nicht separat ausgewiesen.

Wird unterstellt, dass der Anteil der wissensintensiven produzierenden Wirtschaftszweige in Hamburg auch zukünftig etwa zwei Drittel an der Wertschöpfung des produzierenden Gewerbes beträgt, lässt sich die erwartete Bruttowertschöpfung bis 2025 berechnen. Aus der Bruttowertschöpfungsprognose ergibt sich, dass sich die Wertschöpfung des wissensintensiven produzierenden Gewerbes bis 2025 auf knapp über 10.000 Mio. Euro erhöhen wird (vgl. Abbildung 65).

Abbildung 65

Entwicklung der Bruttowertschöpfung der wissensintensiven produzierenden Wirtschaftszweige in Hamburg bis 2025



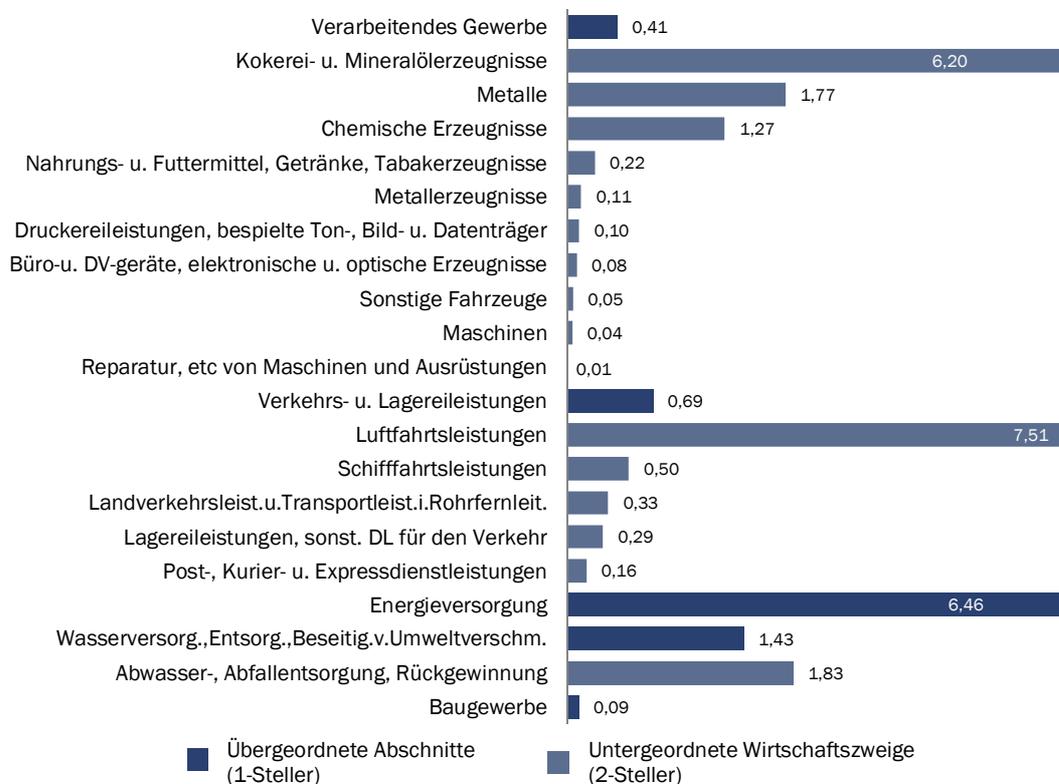
Quellen: Statistische Ämter der Länder (2012); Eurostat (2012); Oxford Economics (2012); HWWI.

Die Emissionsintensität einzelner Industrien lässt sich durch den Ausstoß an Treibhausgasen (gemessen in CO₂-Äquivalenten) pro erwirtschafteten Euro Wertschöpfung messen. Die folgende Abbildung zeigt die Emissionsintensität verschiedener Wirtschaftszweige für Deutschland.⁷⁴

⁷⁴ Die Auswahl der Wirtschaftszweige orientiert sich an der Relevanz der Wirtschaftszweige für die Stadt Hamburg (vgl. Tabelle 2).

Abbildung 66

Emissionsintensität* für ausgewählte Wirtschaftszweige in Deutschland 2009



* CO₂-Äquivalente Emissionen in kg / BWS in €.

Quellen: Statistisches Bundesamt (2011, 2012); HWWI.

Hinweis: Die Baunutzungsverordnung, in der der Störungsgrad von Nutzungen beziehungsweise die Störempfindlichkeit von Nutzungen beschrieben wird, hat bei der Bildung von Gebietskategorien eine wichtige Bedeutung.

Besonders emissionsarme Branchen sind gemessen an diesem Indikator:

- Ernährungsgewerbe und Tabakverarbeitung
- Herstellung von Büromaschinen, DV-Geräten, Elektrotechnik
- Fahrzeugbau
- Maschinenbau⁷⁵

⁷⁵ Die Branchen *Metallerzeugung und -bearbeitung* sowie *Herstellung von Metallerzeugnissen* sind aufgrund der Datenverfügbarkeit nicht separat analysierbar. Obwohl der Bereich *Herstellung von Metallerzeugnissen* eine niedrige Emissionsintensität aufweist, wird er, aufgrund der unterschiedlichen Emissionsintensität der beiden Branchen, daher nicht ausgewiesen. Auch *Post-, Kurier- und Expressdienstleistungen* gehören eher zu den emissionsarmen Unternehmen, werden in der Hamburger Statistik aber nicht separat ausgewiesen.

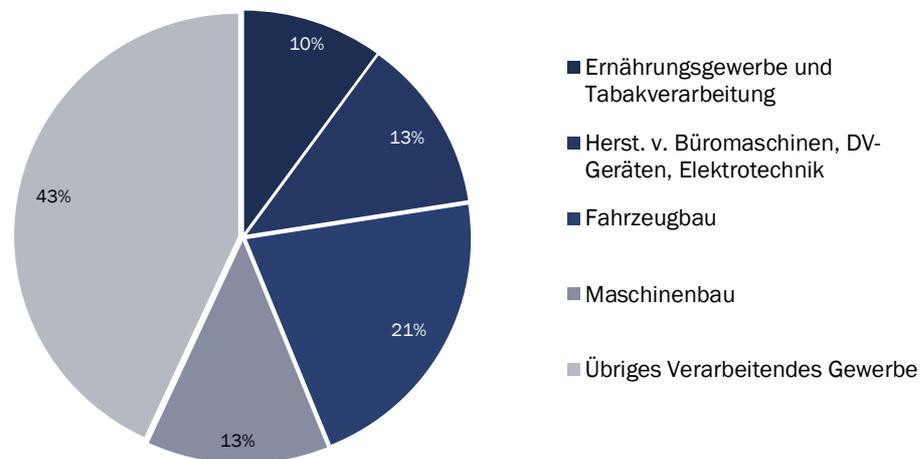
Bei der Emissionsintensität zeigen sich die höchsten Werte für die Wirtschaftszweige:

- *Kokerei- und Mineralölerzeugnisse*
- *Metalle*
- *Chemische Erzeugnisse*
- *Luftfahrt*
- *Energieversorgung*
- *Abwasser-, Abfallentsorgung und Rückgewinnung*

Es zeigt sich, dass emissionsarme Branchen die Industriestruktur in Hamburg dominieren. Insgesamt machten sie 2007 etwa 57 % der Wertschöpfung in diesem Bereich aus (vgl. Abbildung 67). Bei den emissionsintensiven Industrien stellen die Wirtschaftszweige Kokerei, Mineralölverarbeitung, etc. und die Chemische Industrie Unterabschnitte des verarbeitenden Gewerbes dar. Energie- und Wasserversorgung ist ein eigener Abschnitt in der Wirtschaftszweigklassifikation und der Bereich Luftfahrt ist dem Abschnitt Verkehr und Nachrichtenübermittlung zugeordnet. Der Anteil dieser vier emissionsintensiven Wirtschaftszweige an der gesamten Bruttowertschöpfung von produzierender Industrie sowie Verkehr und Nachrichtenübermittlung lag 2007 bei 16 %.

Abbildung 67

Anteil der emissionsarmen Wirtschaftszweige an der industriellen Bruttowertschöpfung in Hamburg 2007

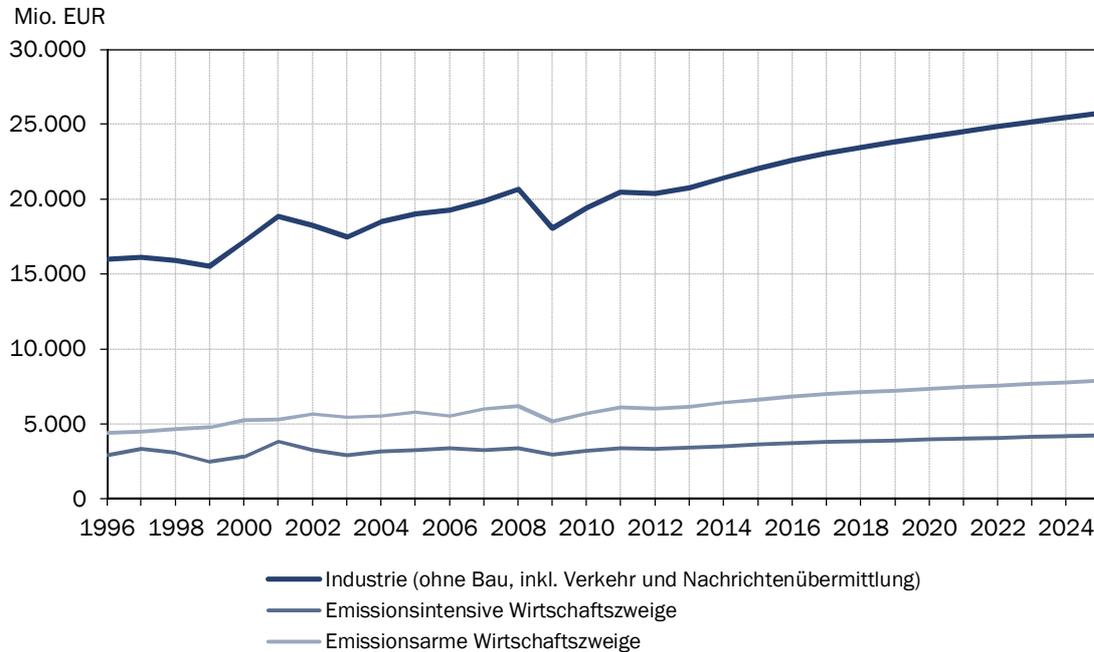


Quellen: Statistische Ämter der Länder (2012); HWWI.

Die wahrscheinlich resultierenden Entwicklungsverläufe für die Gruppen der emissionsintensiven sowie der emissionsarmen Wirtschaftszweige im Basisszenario sind in der folgenden Abbildung dargestellt.

Abbildung 68

Entwicklung der Bruttowertschöpfung der emissionsintensiven und emissionsarmen Wirtschaftszweige in Hamburg bis 2025



Quellen: Statistische Ämter der Länder (2012); Eurostat (2012); Oxford Economics (2012); HWWI.

7.3.2 | Standorttypen

Im Ergebnis werden insgesamt drei übergeordnete Standorttypen zur Anwendung empfohlen. Hierbei handelt es sich um:

Typ 1: Produktions- und Logistikstandort

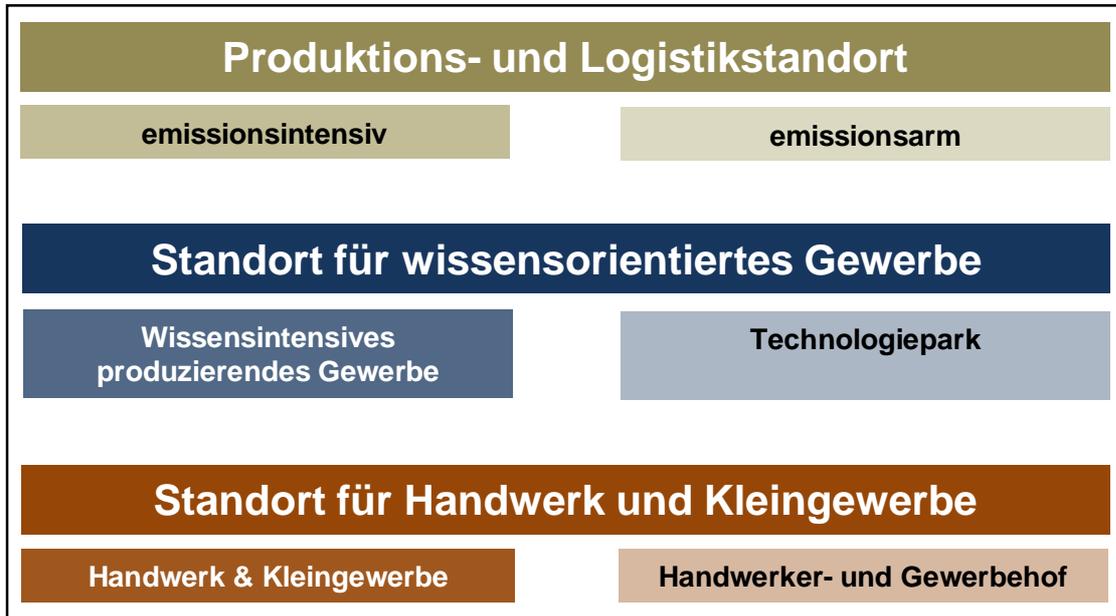
Typ 2: Standort für wissensorientiertes Gewerbe

Typ 3: Standort für Handwerk und Kleingewerbe

Weitergehend wird eine Differenzierung und Spezifikation der Standorttypen vorgenommen. Diese ist in der folgenden Abbildung zu den favorisierten Standorttypen ersichtlich. Die einzelnen Standorttypen werden nachfolgend im Rahmen von Steckbriefen näher skizziert und erläutert.

Abbildung 69

Standorttypen der Gewerbeflächennachfrage in Hamburg



Quellen: Georg Consulting/HWWI.

Es ist ausdrücklich darauf hinzuweisen, dass es zwischen den einzelnen Standorttypen Überschneidungen gibt beziehungsweise die Übergänge fließend sein können.

Zunächst finden Sie einen tabellarischen Überblick zu den Standorttypen, die weitergehend näher beschrieben und erläutert werden.

Tabelle 24

Überblick Standorttyp 1 „Produktions- und Logistikstandorte“

Standorttyp	Entwicklungsperspektive, Herausforderung	Wichtige Standortfaktoren (Auswahl)	Differenzierungsmerkmale (Untertypen)	Planungsrelevante Aspekte	Flächenbedarf 2025 in ha
Typ 1 Produktions- und Logistikstandorte	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Weiterer Anstieg der BWS des Verarbeitenden Gewerbes in HH – damit verbunden Bedarf an Gewerbeflächen ▪ Wachstumsstarke Logistik mit hoher Flächennachfrage ▪ Effiziente Logistikzentren für die Funktionsfähigkeit des Hafens, des Industriestandortes und der Absatzwirtschaft wichtig ▪ Bei zunehmender Flächenknappheit Intensivierung der Stadt-Umland-Wanderungen und Verschlechterung der Position im Standortwettbewerb um überregionale und internationale Ansiedlungen 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Verfügbarkeit GE-/GI-Flächen ▪ Grundstückspreis und flexible Grundstücksgrößen ▪ Erweiterungsmöglichkeiten (insb. bei Logistik) ▪ Vorhandensein von Gebäuden (Miete/Kauf) ▪ Konfliktfreies Umfeld ▪ Möglichkeit zu Emissionen ▪ Möglichkeit für 24-Stundenbetrieb ▪ Intensive Bebauung und hohe Geschossigkeit ▪ Nähe zur Autobahn ▪ Nähe zum Hafen (für Logistik) ▪ ÖPNV-Anschluss ▪ Nähe zu Mitarbeitern/ Dienstleistern ▪ „Schnelles Internet“ 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Emissionsintensiv (bei prod. Unternehmen abhängig vom Produktionsprozess, bei Logistikern vor allem Möglichkeit zu Lärmemissionen) ▪ Emissionsarm (bei prod. Unternehmen abhängig vom Produktionsprozess, bei Logistikern abhängig von der Umschlagshäufigkeit) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Meist große Flächen/ Grundstücke im Ansiedlungsfall abhängig von der Unternehmensgröße und bei der Logistik von der Funktion (1 ha bis über 20 ha) ▪ Standortentwicklung mit flexiblen Grundstücksgrößen zwischen 1 ha und 5 ha (teilbar und zusammenlegbar) ▪ Flächenbezogene Schallpegelleistung 75 dB bei Tag und 53 bis 55 dB bei Nacht ▪ Möglichkeit für 24-Stundenbetrieb ▪ Beplanung schwerpunktmäßig als GI-Gebiet ▪ Relativ einfache Standortanforderungen ▪ Grundflächenzahl im Idealfall bei 0,8 oder sogar darüber 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Orientierungsrahmen 179 ha bis 225 ha, davon bis zu 80 % durch Logistik

Tabelle 25

Überblick Standorttyp 2 „Standorte für wissensorientiertes Gewerbe“

Standorttyp	Entwicklungsperspektive, Herausforderung	Wichtige Standortfaktoren (Auswahl)	Differenzierungsmerkmale (Untertypen)	Planungsrelevante Aspekte	Flächenbedarf 2025 in ha
Typ 2 Standorte für wissensorientiertes Gewerbe	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Überdurchschnittlich hohe Wachstumsrate der BWS in wissensorientierten Industriebereichen ▪ Treiber des Strukturwandels zur Wissensökonomie ▪ Relativ hoher Dienstleistungsanteil und hohe Technologieintensität ▪ Meistkapitalintensive Unternehmen – relativ standorttreu ▪ Hamburg mit spezifischen Anknüpfungspunkten (Luftfahrtcluster, maritimes Cluster etc.) ▪ Zur Fortentwicklung des wissensorientierten Gewerbes sind profilierte Standorte und eine aktive Ansiedlungsstrategie notwendig 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Verfügbarkeit GE-/GI-Flächen ▪ Grundstückspreis und flexible Grundstücksgrößen ▪ Vorhandensein von Gebäuden/Flächen (Miete oder Kauf) ▪ Erweiterungsmöglichkeiten (oder Ausgliederung aus Mietflächen auf eigene Flächen) ▪ Konfliktfreies Umfeld ▪ Nähe zur Autobahn ▪ Gute Erreichbarkeit bzw. Nähe zum Flughafen ▪ ÖPNV-Anschluss ▪ Nähe zu Mitarbeitern/ Dienstleistern ▪ „Schnelles Internet“ ▪ Kooperation mit Hochschule und/oder F&E-Einrichtung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wissensintensives Gewerbe (emissionsarm z. B. Medizintechnik und Maschinenbau, emissionsintensiv z. B. Chemie) ▪ Technologiepark (unterschiedliche Konzepte, u. a. sowohl Mietflächen als auch Bauflächen) ▪ In aller Regel höherer Bürobeschäftigtenanteil 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tendenziell höherwertige Standorte, u. a. mit hohem Grünflächenanteil ▪ Standort und Architektur als „Visitenkarte“ ▪ Technologieparks z. T. mit einheitlicher Gestaltung und Architektur ▪ Oftmals ergänzende Nutzungen (Hotel, Freizeit, Gastronomie) ▪ Grundflächenzahl von 0,6 bis 0,8 ▪ Aufgrund der starken Prägung durch Mittelstand kommen überschaubare Areale in der Größenordnung von 10 ha und mehr in Frage. ▪ Die Standorte sollten in flexibel zusammenlegbare oder teilbare Grundstücke in der Größenordnung von 0,5 ha bis 1,0 ha untergliedert werden ▪ In aller Regel Bepflanzung als GE-Standort 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Orientierungsrahmen 37 ha bis 58 ha

Tabelle 26

Überblick Standorttyp 3 „Standorte für Handwerk und Kleingewerbe“

Standorttyp	Entwicklungsperspektive, Herausforderung	Wichtig Standortfaktoren (Auswahl)	Differenzierungsmerkmale (Untertypen)	Planungsrelevante Aspekte	Flächenbedarf 2025 in ha
Typ 3 Standorte für Handwerk und Kleingewerbe	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Handwerk ist ein wichtiger Arbeitgeber und trägt mit knapp 5 % zur BWS in HH bei ▪ Handwerksunternehmen fragen neben Grundstücken auch Miet- und Kaufflächen nach ▪ Gewerbeflächenpreise stellen gerade für Handwerksunternehmen eine Herausforderung dar ▪ Zum Teil findet ein „Verdrängungswettbewerb“ mit der Kreativwirtschaft statt ▪ Handwerk ist auf die Kernstadt bezogen (Kundenpotenzial) und wandert eher selten ab 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zentrale Lage im Stadtgebiet/Stadtteil ▪ Gute Erreichbarkeit mit LKW und PKW ▪ Ausreichende Stellplätze, Ladezone ▪ Grundstückspreis ▪ Verfügbarkeit von GE/GI-Flächen ▪ Vorhandensein von Gebäuden (Miete/Kauf) ▪ Erweiterungsmöglichkeiten ▪ Möglichkeiten zu Emissionen ▪ Flexible Grundstücksgrößen ▪ Intensive Bebauung ▪ Nähe zu Kunden und Mitarbeitern ▪ Branchenkontakte ▪ Nähe zu Zulieferern ▪ „Schnelles Internet“ 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Handwerk & Kleingewerbe ▪ Handwerker- und Gewerbehof (Mietflächen) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Standorte für Handwerk und Kleingewerbe meist zwischen 3 ha bis 10 ha ▪ Kleinteilige Erschließung ▪ Grundstücksgrößen/ Baufelder schwerpunktmäßig 0,1 ha bis 0,3 ha ▪ Hohe Bebauungsdichte Möglichkeit für eine Grundflächenzahl von 0,8 ▪ Beplanung als GE-Standort und/oder fallweise als MI-Gebiet ▪ Für Handwerker- und Gewerbehöfe Grundstücke zwischen 1 ha und 2 ha bei etwa 12.000 bis 20.000 m² Nutzfläche ▪ Bei Handwerkerhöfen bevorzugen Unternehmen eher ebenerdige Flächen 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Orientierungsrahmen 38 ha

Quellen: Georg Consulting/HWWI.

Standorttyp 1: Produktions- und Logistikstandort

<p>Entwicklungs- perspektiven und Herausforderungen</p>	<p>Die Bruttowertschöpfung des verarbeitenden Gewerbes in Hamburg wird zukünftig weiter ansteigen. Damit verbunden ist ein entsprechender Bedarf an Gewerbeflächen. Die Nachfrage wird schwerpunktmäßig aus dem Bestand erwachsen. Eine quantitativ und qualitativ ausreichende Flächenversorgung stellt somit eine notwendige Grundlage zur Nutzung der Wachstumseffekte für Hamburg dar. Bei zunehmenden Flächenengpässen wird die gewerbliche Stadt-Umland-Wanderung weiter an Dynamik gewinnen.</p> <p>Die logistische Gewerbeflächennachfrage in Hamburg ist stark mit der Funktion und der zukünftigen Entwicklung des Hafens und weitergehend mit dem Wachstum des internationalen Handels verbunden. In der Vergangenheit konnte die hohe Flächennachfrage bei weitem nicht allein von Hamburg bedient werden, wovon insbesondere die Region südlich der Elbe profitiert hat. Zukünftig kommt einer strategischen Funktionsteilung von Logistikstandorten in Hamburg und seiner Region eine hohe Bedeutung zu.</p>
<p>Wichtige bis entscheidende Standortfaktoren</p>	<p>Verfügbarkeit GE-/GI-Flächen, Grundstückspreis, 24-Stundenbetrieb, konfliktfreies Umfeld, Erweiterungsmöglichkeiten, intensive Bebauung und hohe Geschossigkeit (insb. für Logistik), Möglichkeiten zu Verkehrs-/Lärmemission, flexible Grundstücksgrößen, Vorhandensein von Gebäuden (Miete/Kauf), gute Erreichbarkeit/Nähe Fernstraße/Autobahn (gute Erreichbarkeit mit LKW und PKW), Hafenanbindung/Nähe zum Hafen (insb. für Logistik), Nähe/direkter Anschluss ÖPNV, Kapazitäten Ver- und Entsorgungsinfrastruktur, Breitbandanschluss/schnelles Internet (insb. für Logistik), Nähe zu Mitarbeitern und Dienstleistern.</p>
<p>Differenzierungs- merkmale</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Emissionsintensiv - Emissionsarm <p>Die Emissionsintensität ist bei produzierenden Unternehmen stark vom Produktionsprozess (unter Umständen auch Geruchsemissionen) abhängig, während im Bereich der Logistik schwerpunktmäßig mit Verkehrs- und dadurch verursachter Lärmbelastigung zu rechnen ist. Die</p>

Frage der Emissionsintensität und damit nach dem geeigneten Standort kann nicht pauschal beantwortet werden, sondern ist vom konkreten (Ansiedlungs-) Fall abhängig (siehe auch die entsprechenden Ausführungen in Kapitel 7.3.1). Grundsätzlich gilt, dass emissionsarmes Gewerbe eher in strategischer Nähe zum Siedlungsraum platziert werden kann als emissionsintensives Gewerbe.

Geringe Emissionsintensität, z. B.	Hohe Emissionsintensität, z. B.
Ernährungsgewerbe	Kokerei, Mineralölzeugnisse
Herstellung von Büromaschinen, DV-Geräten, Elektrotechnik	Metallerzeugung
Fahrzeugbau	Chemische Erzeugnisse
Maschinenbau	Luftfahrt
	Energieversorgung
	Abwasser-, Abfallentsorgung und Rückgewinnung (Recycling)

Vgl. Abbildung 66.

Weitergehend muss nach der Größenstruktur der Flächen unterschieden werden die von Unternehmen nachgefragt werden. Während größere Industrieunternehmen in aller Regel wenig mobil sind, zeigt der produzierende Mittelstand eine vergleichsweise höhere Mobilität und dürfte somit schwerpunktmäßig die industriell-gewerbliche Nachfrage prägen.

Bei Logistikunternehmen ist zwischen den verschiedenen Formen der logistischen Funktionen zu differenzieren.

Logistische Funktion	Nachgefragte Flächengröße*
Kurier-, Express- und Postdienste (KEP-Dienste), Speditionen etc.	1,0 bis 3,0 ha
Multi User Center (z. B. Kühne & Nagel, Vos Logistik)	5,0 bis 8,0 ha
Warenverteilzentren (z. B. Amazon, Lekkerland, REWE)	5,0 bis 10 ha
Warenverteilzentren Lebensmittel-Discounter (z. B. Aldi, Lidl)	10,0 bis 20 ha
Distributionszentren Industrie	7 bis > 15 ha
Logistikparks (z. B. Pro Logis, Gazley, Habacker)	20,0 bis > 30 ha

*Erfahrungswerte (im Einzelfall auch Abweichungen)
Quelle: Georg Consulting(2012).

Planungsrelevante Aspekte Fläche und Grundstück

Zahlreiche Standorte des beschriebenen Standorttyps sind historisch gewachsen und häufig erweitert worden, so dass sie heute Größenordnungen von 50 bis 100 ha und mehr erreichen.

	<p>Bei produzierenden größeren Unternehmen treten - neben den skizzierten Standortfaktoren - ganz spezifische Anforderungen gemäß den Anforderungen des Produktionsprozesses (zum Beispiel im Hinblick auf die Ver- und Entsorgungsinfrastruktur) auf. Zu bedenken ist ebenfalls, dass große Unternehmen in aller Regel unterschiedliche Funktionsbereiche auf einem Standort unterhalten (Produktion, Büro, Lager). Da größere Produktionsunternehmen größere Grundstücke von meist mehreren Hektar nachfragen, liegen die relativen Erschließungskosten günstiger als bei einer kleinteiligeren Entwicklung von Flächen zum Beispiel für mittelständische produzierende Betriebe (hier bewegt sich die durchschnittlich nachgefragte Grundstücksgröße erfahrungsgemäß zwischen 0,5 bis 1 ha, im Einzelfall auch darüber). Grundstücksgrößen zwischen 1 und 5 ha, die teilbar beziehungsweise für größere Flächenanfragen zusammenlegbar sind, können somit als vorteilhaft gelten.</p> <p>Bei produktionsorientierten Unternehmen ist der Büroflächenanteil (in Abhängigkeit zur Größe des Unternehmens) meist gering und der Anteil an Produktions- und Hallen- beziehungsweise Lagerflächen dominierend.</p> <p>Der Standorttyp stellt insgesamt eher einfache Anforderungen an die Gestaltung des Gewerbestandes („einfaches Gebiet“) und sollte zwingend den skizzierten Standortanforderungen als GI-Standort „beplant“ werden. Der Standorttyp kann aufgrund der eher geringen Standortanforderungen als relativ preissensibel im Hinblick auf die Grundstückspreise eingeschätzt werden (wenngleich Logistikunternehmen tendenziell bereit sind, für gute Standortlagen auch einen höheren Grundstückspreis zu zahlen, siehe hierzu auch die Ausführungen in Kapitel 5).</p> <p>Die generelle Möglichkeit für Emissionen, ein konfliktfreies Umfeld sowie die Möglichkeit für einen 24-Stundenbetrieb sind weitere grundlegende Voraussetzungen für diesen Standorttyp. Da zum Beispiel ein größeres Lebensmittelwarenzentrum ca. 200 bis 300 LKW-Verkehre (24-Stunden) induziert, ist für logistikaffine Flächen eine erlaubte flächenbezogene Schallpegelleistung von 75 dB bei Tag und 53 bis 55 dB bei Nacht ebenfalls ein wichtiges</p>
--	---

	<p>Standortkriterium (Angaben und Anforderungen von Projektentwicklern). Die Stadt Hamburg (BSU) geht von Werten von 65 dB bei Tag und Nacht für GI-Standorte und 60 dB bei Tag und Nacht für GE-Standorte aus.</p> <p>Bei großen Grundstücken sollte der Höhenunterschied auf 100 Meter zudem nicht größer als einen Meter sein. Umschlaglager benötigen beispielsweise eine zweiseitige Andienung, die das Grundstück ermöglichen muss.</p> <p>Die Grundflächenzahl sollte bei einem Wert von ca. 0,8 liegen. Die Höhe von Logistikhallen liegt meist zwischen 10 und 15 Metern und eine entsprechende hohe Geschossigkeit sollte erlaubt sein. Bei Hochregallagern wird diese Höhe zum Teil deutlich überschritten.</p> <p>Bei großen Unternehmensstandorten ist zudem eine ausreichende Anzahl von Stellplätzen (LKW und PKW) zu berücksichtigen. Bei großen Industrie- und Gewerbebeständen, die gemäß der gewünschten Standortfaktoren nicht in integrierter Standortlage zu realisieren sind, stellt sich in der Praxis immer wieder die Frage nach ergänzenden Infrastrukturen (Postservice, Kita, Möglichkeiten für den Mittagstisch außerhalb der Kantine, Nahversorgung).</p>
--	--

Standortbeispiele (bundesweit)

65 ha großes Industrie- und Gewerbegebiet an der A 93 (Wernberg-Köblitz) mit großen Logistiksiedlungen und mittelständischen produzierenden Unternehmen.

Quelle und Bildnachweis:
Homepage Wernberg-Köblitz



130 ha großes Industrie- und Gewerbegebiet an der A9 in Nähe zum Flughafen Leipzig (Brehna-West) mit größeren Logistik- und Industrieunternehmen (größtes Grundstück 30 ha).

Quelle und Bildnachweis:
Homepage Wirtschaftsregion Leipzig-Halle



TNT Express GmbH, Niederlassung Hamburg in Moorfleet, Grundstücksgröße 2,6 ha, Parkhaus mit 160 Stellplätzen, relativ großer Büroflächenanteil.

Quelle und Bildnachweis:
Homepage HTP- Projektentwicklung



Industrie- und Gewerbegebiet Süd mit einer Fläche von ca. 100 ha in Neumünster in Nähe zur A 7 mit einem hohen Besatz an Logistikunternehmen (Lebensmitteldistribution) und Industriebetrieben.

Quelle und Bildnachweis:
Homepage Wirtschaftsagentur Neumünster GmbH



Industrie- und
Gewerbegebiet
Hamburg-Allermöhe
(ca. 175 ha) in der
Nähe der A 25 mit
hohem Besatz an
Logistik- und Dis-
tributionsunternehme
n (insb. Handels-
logistik) und Trans-
portgewerbe sowie
mittelständischen
produzierenden
Unternehmen (im süd-
lichen und süd-
östlichen Teil des Ge-
bietes
Quelle: Google Maps



Standorttyp 2: Standort für wissensorientiertes Gewerbe

<p>Entwicklungs- perspektiven und Herausforderungen</p>	<p>Die Wachstumsrate der Bruttowertschöpfung wissensintensiver Industrien in Hamburg war im Zeitraum von 1996 bis 2007 mit 34 % doppelt so hoch wie die der Industrie insgesamt. Für die Zukunft ist zu erwarten, dass sich dieser Trend fortsetzen und die Bedeutung der wissensintensiven Industrien, insbesondere ihrer forschungs- und technologieorientierter Betriebsteile, in Hamburg weiter zunehmen wird. Demnach wird die Nachfrage nach Gewerbeflächen für diese Gruppe des wissensorientierten Gewerbes weiter ansteigen. Anzumerken ist, dass es sich dabei um Unternehmen handelt, die sich in aller Regel als relativ standorttreu erweisen. Das Gros der Nachfrage dürfte somit aus dem Bestand und durch Neugründungen beziehungsweise Ausgliederungen erfolgen.</p> <p>Hamburg hat bereits Spezialisierungsvorteile in wissensintensiven Wirtschaftszweigen. Dennoch zeigt der Vergleich zu anderen Metropolregionen in Deutschland, dass Hamburg bei den wissensbasierten Wirtschaftsstrukturen weiterhin Entwicklungspotenziale hat. Insofern stellt die Entwicklung von Gewerbeflächen mit Standortqualitäten eine zentrale Herausforderung dar. Möglicherweise lassen sich diese Potenziale durch strategisch ausgerichtete Technologieparks mit einem Angebots-Mix aus Gewerbegrundstücken und Mietflächen optimaler heben. Zu betonen ist in diesem Zusammenhang auch die Tatsache, dass Wirtschafts- und Beschäftigungswachstum vor allem durch technologische Innovation entsteht. Die Bereitstellung von Standorten für das wissensorientierte Gewerbe kann deshalb zur Fortsetzung des wissensbasierten Strukturwandels beitragen.</p>
<p>Wichtige bis entscheidende Standortfaktoren</p>	<p>Verfügbarkeit GE/GI-Flächen, Grundstückspreis, Vorhandensein von Gebäuden (Miete/Kauf), konfliktfreies Umfeld, Erweiterungsmöglichkeiten, flexible Grundstücksgrößen, gute Erreichbarkeit/Nähe Fernstraße/Autobahn (insbes. mit PKW), Nähe/direkter Anschluss ÖPNV, Erreichbarkeit/Nähe Flughafen, ausreichende Kapazitäten Ver- und Entsorgungsinfrastruktur, Struktur, Breitbandanschluss/schnelles Internet, Nähe zu Mitarbeitern, Kooperation mit einer Hochschule und/oder F&E-Einrichtung.</p>

<p>Differenzierungsmerkmale</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Wissensintensives Gewerbe - Technologiepark <p>Wissensintensives Gewerbe: Unternehmen des wissensintensiven produzierenden Gewerbes haben im Vergleich zu anderen Industrien einen höheren F&E-Umsatzanteil. Sie sind in ihrer Ausrichtung forschungs- und technologieorientiert und gliedern sich in Unternehmen der Spitzentechnologie und der hochwertigen Technologien. Der Anteil von qualifizierten Arbeitskräften an der Gesamtbeschäftigung ist deshalb höher als in anderen Branchen. Zu den Wirtschaftszweigen des produzierenden Gewerbes, die als wissensintensiv gelten, gehören schwerpunktmäßig:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Chemische Industrie (hochwertige Technologie, aber emissionsintensiv) - Maschinenbau, Medizintechnik (hochwertige Technologie) - Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungs-Geräten, Elektrotechnik (Spitzentechnologie, hochwertige Technologie) - Fahrzeugbau (Luftfahrzeugbau ist Spitzentechnologie) - Kokerei, Mineralölverarbeitung, Herstellung von Brutstoffen (aber emissionsintensiv) - Energie- und Wasserversorgung <p>Dabei ist innerhalb der Unternehmen dieser Wirtschaftszweige zwischen produktions- und F&E-orientierten Betriebsteilen zu differenzieren. Generell zeigt sich, dass wissensorientiertes Unternehmen einen vergleichsweise hohen Büroflächenanteil haben.</p> <p>Technologieparks: Eine genaue Definition von Technologieparks gibt es nicht und in der Praxis finden sich zum Teil sehr unterschiedliche Konzepte. Im Kern eines Technologieparks steht oftmals ein Technologie-und/oder Gründerzentrum. Andere Technologieparks befinden sich in der Nachbarschaft einer technischen Universität, einer Forschungseinrichtung oder eines größeren Hightech-Unternehmens. Oftmals gibt es eine technologische Schwerpunktsetzung der Parks.</p>
--	---

	<p>Ein Technologiepark kann sich einerseits auf einen Gebäudekomplex mit Büro-, Werkstatt- und Laborflächen, die angemietet werden können, beschränken. Andererseits gibt es Technologieparks, die darüber hinaus auch Gewerbegrundstücke für Ausgründungen von Unternehmen aus den Mietflächen und für Neuansiedlungen bereitstellen. Als Organisationsmodell fungieren sowohl private Betreiberformen als auch Public Private Partnership-Modelle und öffentlich-kommunale Trägerschaften.</p>
<p>Planungsrelevante Aspekte Fläche und Grundstück</p>	<p>Wissensintensives Gewerbe stellt vergleichsweise höhere Anforderungen an den Standort („höherwertiges Gebiet“). Dies ist zum Teil durch den relativ hohen Anteil an Büroarbeitsplätzen begründet und wird durch die Tatsache verstärkt, dass der Betriebsstandort auch als „Visitenkarte“ des Unternehmens verstanden wird. Daher bevorzugt wissensorientiertes Gewerbe Standorte mit einer hohen Begrünung und Grundstücke mit guter Sichtbarkeit. Die Standorte für wissensorientiertes Gewerbe werden in der Praxis oftmals als „Gewerbepark“ oder „Gewerbe im Park“ bezeichnet, was jedoch nicht zu verwechseln ist mit professionellen Gewerbeparks, die Mietflächen anbieten.</p> <p>Handelt es sich bei den anzusiedelnden wissensorientierten Unternehmen zugleich um emissionsarme Betriebe, kommen Standorte in relativer Nähe zum Siedlungskörper oder sogar Areale in integrierter Standortlage (mit möglichst geringen Umfeldkonflikten) in Frage. Die Standorte für wissensorientiertes Gewerbe werden in aller Regel als GE-Gebiet „beplant“. Um die Qualitätsansprüche an den Standort zu gewährleisten, liegen die Gestaltungsauflagen meist über dem sonst üblichen Niveau.</p> <p>Für Standorte des wissensorientierten Gewerbes ist eine Grundflächenzahlen von 0,6 akzeptiert (fallweise auch darunter beziehungsweise darüber). Oftmals weisen die Standorte ergänzende Nutzungen wie zum Beispiel ein Hotel mit Konferenzmöglichkeiten, ein Boardinghaus sowie Gastronomiebetriebe und Freizeiteinrichtungen auf. Ergänzende Nutzungen sollten daher erlaubt sein beziehungsweise explizit mit berücksichtigt werden.</p>

Die Bandbreite der Standortgrößen erweist sich in der Praxis als relativ weit gesteckt. Da größere Unternehmen relativ weniger mobil sind als kleine und mittlere Unternehmen und die Nachfrage somit stark durch mittelständische Unternehmen geprägt ist, sind als Standorte für wissensorientiertes Gewerbe Areale ab 10 ha und mehr gut geeignet.

Da die Nachfrage schwerpunktmäßig aus dem Mittelstand und durch Neugründungen und Ausgliederungen entsteht, ist das Gewerbegebiet vergleichsweise kleinteiliger als bei dem Standorttyp 1 („Produktions- und Logistikstandort“) zu erschließen. Grundstücksgrößen zwischen 0,5 und 1 ha, die im Bedarfsfall geteilt oder zu größeren Grundstücken zusammengelegt werden können, gelten als vorteilhaft.

Zusammen mit den höheren Standortanforderungen liegen die Erschließungskosten für wissensorientiertes Gewerbe meist über dem Durchschnitt. Dem steht aber eine entsprechend höhere Zahlungsbereitschaft der Unternehmen gegenüber.

Standorte für Technologieparks kennzeichnen sich durch eine einheitliche Gestaltung und oftmals auch Bauweise. Insofern liegen die Gestaltungsanforderungen relativ hoch. Der Nukleus des Standortes ist meist von kompakter und dichter Bauweise geprägt, während der Grundstücksteil „Parkcharakter“ mit einer meist lockeren Bebauung und einer hohen „Durchgrünung“ aufweist. Es gibt thematisch spezialisierte Gebiete mit rund 8 bis 15 ha, aber auch größere Gebiete mit 30 ha und mehr. Zum Teil sind Technologieparks im Rahmen von Konversionsprozessen (Industrie- und Militärkonversion) unter Nutzung der vorhandenen Gebäudestruktur und Flächenpotenziale entstanden. Die Grundflächenzahl bei Technologieparks liegt meist bei rund 0,6 (z. T. auch darunter). Die Grundstücke sind eher kleinteilig, so dass Baufelder von 0,5 ha, die im Bedarfsfall geteilt oder zusammengelegt werden können, sinnvoll erscheinen.

Standortbeispiele (bundesweit)

Gewerbepark M1 in Essen mit rund 13 ha und fast vollständiger Vermarktung für wissensintensives Gewerbe und technische Dienstleistungen (techn. Services).

Quelle und Bildnachweis:
EMG, 2009, Wirtschaftsförderung Essen



Unternehmensstandorte von wissensorientiertem Gewerbe in Krefeld mit hohem Büroflächenanteil (Gebiete: Europark Fichtenhain in Nähe zur A 44 – Zubringer zum Flughafen Düsseldorf sowie Gebiet Krefeld-Bockum-Nord).

Quelle und Bildnachweis:
Wirtschaftsförderung Krefeld



Geplanter
„BusinessPark Elb-
ufer“ mit 18 ha in
Wedel für wissens-
orientiertes Gewerbe
und Dienstleistungen
sowie einem Hotel als
ergänzende Nutzung

Quelle und Bildnachweis:
Hamburger Abendblatt, 9/2011



Technologiepark
BioMedizinPark
Bochum (9 ha, davon
6 ha Gewerbeflächen)
in Nähe zur Ruhr-
Universität Bochum
und dem BioMedizin-
Zentrum. Flächen-
größen zwischen 0,1
und 1,5 ha. (Aus-
richtung: F&E sowie
Produktion im Bereich
der Medizintechnik,
Medizin,
Biochemie und
Biotechnologie)

Quelle und Bildnachweis:
Homepage Stadt Bochum



Standorttyp 3: Standort für Handwerk & Kleingewerbe

<p>Entwicklungsperspektiven und Herausforderungen</p>	<p>Handwerksunternehmen erwirtschafteten im Jahr 2008 etwa 4,6 % der gesamten Bruttowertschöpfung in Hamburg. Die Anzahl der gesamten Handwerksbetriebe hat sich von 1990 bis zum Jahr 2004 nur wenig erhöht. Sie stieg in Boomphasen beziehungsweise sank in Phasen, in denen die wirtschaftliche Leistung rückläufig war. Im Zeitraum 2004 bis 2010 ist die Zahl der Handwerksbetriebe in Hamburg von 12.906 auf 15.111 (+17 %) deutlich angestiegen (ab 2004 „Gesetz zur Förderung von Kleinunternehmen“). Im Rahmen der durchgeführten Unternehmensbefragung haben mittelfristig etwas über ein Viertel der Unternehmen Expansionsabsichten.</p> <p>Handwerksunternehmen und Kleingewerbe (Kleinunternehmen mit weniger als 10 Beschäftigten) fragen neben Gewerbebaugrundstücken auch Mietflächen nach. Insofern bezieht sich die Nachfrage durch die Zunahme der Zahl an Unternehmen nicht nur auf den un bebauten Grundstücksmarkt. Eine besondere Herausforderung für Handwerk und Kleingewerbe stellt die Entwicklung der Gewerbeflächenpreise und -mieten dar. Hierüber findet zum Teil ein Verdrängungswettbewerb durch die Kreativwirtschaft statt, die eine grundsätzlich höhere Zahlungsbereitschaft hat. Um dem Handwerk und Kleingewerbe, welches zudem stark auf die Kernstadt bezogen ist (Kundenpotenzial Hamburg), Möglichkeiten zur Entwicklung geben zu können, sind spezielle (preissensible) Flächen und Standorte notwendig.</p>
<p>Wichtige bis entscheidende Standortfaktoren⁷⁶</p>	<p>Zentrale Lage im Stadtgebiet beziehungsweise im Wirkungskreis (Marktgebiet/Stadtteil), Grundstückspreis, konfliktfreies Umfeld, Verfügbarkeit GE/GI-Flächen, Vorhandensein von Gebäuden (Miete/Kauf), Erweiterungsmöglichkeiten, Möglichkeit zu Verkehrs-/ Lärmemissionen, flexible Grundstücksgrößen, intensive Bebauung, gute Er-</p>

⁷⁶Unter Berücksichtigung der Ergebnisse beider Unternehmensbefragungen (Handelskammer, Handwerkskammer).

	<p>reichbarkeit LKW und PKW, ausreichende Stellplatzmöglichkeiten (Fuhrpark), ausreichende LKW-Ladezone, Breitbandanschluss/schnelles Internet, Nähe zu Kunden, Nähe zu Mitarbeitern, Branchenkontakte, Nähe zu Zulieferern.</p>												
<p>Differenzierungsmerkmale</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Handwerk & Kleingewerbe - Handwerker- und Gewerbehof <p>Handwerk und Kleingewerbe: Bei Handwerk und Kleingewerbe handelt es sich um eher kleine bis mittelständische Betriebe unterschiedlicher Gewerke. Innerhalb des klassischen Handwerks (Handwerk Typ A) in Hamburg ist die Elektro- und Metallbranche, gefolgt vom Baugewerbe und dem Gesundheits-, Körperpflege- und Reinigungsgewerbe, das stärkste Gewerbe. Darüber hinaus kann eine Differenzierung in kundenorientiertes Handwerk mit Laden- und Ausstellungsflächen (z. B. Sanitär-, Heiz- und Klimatechnik, Kaminbauer) vorgenommen werden.</p> <table border="1" data-bbox="517 1039 1278 1402"> <thead> <tr> <th colspan="2">Art der Gebäude und Flächen, die von Handwerksunternehmen auf Basis der Unternehmensbefragung genutzt werden (Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen möglich)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Büroflächen</td> <td>82</td> </tr> <tr> <td>Hallenflächen</td> <td>44</td> </tr> <tr> <td>Werkstattflächen</td> <td>72</td> </tr> <tr> <td>Laden- und Ausstellungsflächen</td> <td>12</td> </tr> <tr> <td>Sonstige Flächen</td> <td>17</td> </tr> </tbody> </table> <p>Quelle: Unternehmensbefragung Handwerkskammer, Georg Consulting/HWWI.</p> <p>Standorte für Handwerksunternehmen eignen sich auch oftmals für kleinere Speditionsbetriebe und die so genannten Kurier-, Express- und Postdienste sowie für kleinere Großhandelsbetriebe mit Lagerhaltung (Halle).</p> <p>Handwerker- und Gewerbehöfe: Für so genannte Handwerker- und Gewerbehöfe wurden oftmals nicht mehr genutzte städtische und private Gewerbeimmobilien für die lokale und stadtteilbezogene Wirtschaft aktiviert. Handwerker- und Gewerbehöfe sind vor allem ein Instrument zur Umsiedlung von kleineren Betrieben mit Standortproblemen, der Bestandspflege sowie zur intensiven</p>	Art der Gebäude und Flächen, die von Handwerksunternehmen auf Basis der Unternehmensbefragung genutzt werden (Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen möglich)		Büroflächen	82	Hallenflächen	44	Werkstattflächen	72	Laden- und Ausstellungsflächen	12	Sonstige Flächen	17
Art der Gebäude und Flächen, die von Handwerksunternehmen auf Basis der Unternehmensbefragung genutzt werden (Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen möglich)													
Büroflächen	82												
Hallenflächen	44												
Werkstattflächen	72												
Laden- und Ausstellungsflächen	12												
Sonstige Flächen	17												

	<p>Nutzung knapper Flächen mit Eignung zur Produktionsstätte. Sie bieten zudem auch Flächen für gewerbliche Existenzgründer. Die Nachfrage nach relativ kleinen, gewerblich nutzbaren Flächen findet hier in gebündelter Form statt.</p> <p>Handwerker- und Gewerbehöfe umfassen in der Regel einen Gebäudekomplex mit Mietflächen für kleinere Betriebe der unterschiedliche Branchen und Gewerke unter einheitlicher Verwaltung. Der Gebäudekomplex ist meist mehrgeschossig. Vielfach ist auch in den Obergeschossen eine Produktion (bei entsprechender Bodentraglast) möglich.</p> <p>Für knapp 48 % der befragten Handwerksunternehmen in Hamburg (siehe hierzu auch die Ergebnisse der Befragung von Handwerksunternehmen in Kapitel 7.2 und im Anhang) stellt ein Handwerker- oder Gewerbehof eine Standort-Alternative dar. Allerdings bevorzugen die Unternehmen ebenerdige Flächen (89 %).</p>
<p>Planungsrelevante Aspekte; Fläche und Grundstück</p>	<p>Standorte für Handwerk und Kleingewerbe sind aufgrund der geringeren Grundstücksgrößen deutlich kleiner als zum Beispiel Gewerbeparks und umfassen oftmals kaum mehr als 3 bis 10 ha. Fallweise werden bei größeren Gewerbestandorten besondere Teilbereiche für Handwerksunternehmen entwickelt und entsprechend kleinteiliger erschlossen. Handwerk und Kleingewerbe ist zudem für die Ansiedlung auf Konversionsflächen (zum Beispiel Industriekonversion) geeignet.</p> <p>Die Grundstücksgrößen bewegen sich schwerpunktmäßig zwischen 0,1 und 0,3 ha (die durchschnittliche Grundstücksgröße im Rahmen der Befragung der Hamburger Handwerksbetriebe lag bei 0,24 ha). Grundstücksgrößen von 0,25 ha, die fallweise geteilt oder zusammengelegt werden können, erscheinen somit sinnvoll. Betriebe mit einem Flächenbedarf von über 2,0 ha sollten für den Standort oder Standortbereich ausgeschlossen werden.</p> <p>Da Handwerk und Kleingewerbe sehr preissensibel sind, ist die Möglichkeit für eine intensive Bebauung ein wichtiger Aspekt. Die Grundflächenzahl sollte somit einen Wert von</p>

	<p>0,8 erlauben. Die Geschosshöhe orientiert sich meist an der Höhe eines zweigeschossigen Wohngebäudes und beträgt selten mehr als 10 Meter.</p> <p>Die Erschließungskosten liegen aufgrund der Kleinteiligkeit vergleichsweise hoch (bei gleichzeitig eher geringer Zahlungsbereitschaft der Unternehmen). Mit Ausnahme des kundenorientierten Handwerks, haben die Unternehmen in aller Regel keine höherwertigen Anforderungen an den Standort, so dass die Gestaltungsauflagen niedrig liegen sollten. Die Bauweise ist in aller Regel funktional ausgerichtet. Die Beplanung entsprechender Areale und Standortbereiche sollte als GE-Gebiet erfolgen und Betriebswohnungen erlauben.</p> <p>Handwerker- und Gewerbehöfe präferieren zentrale Standortorte im Stadtgebiet beziehungsweise im Stadtteil. Meist umfassen sie Mieteinheiten (Hallen- / Produktionsflächen, Büroflächen) zwischen 50 und 500 m². Handwerker- und Gewerbehöfe benötigen Grundstücke zwischen 1,0 ha bis 2,0 ha Größe bei etwa 12.000 bis 20.000 m² Nutzfläche. Auf eine ausreichende Stellplatzzahl sowie auf die Andienung mit LKW ist bei der Planung der Objekte zu achten. Die Anfahrbarkeit des Standortes mit einer gesonderten Linksabbiegerspur ist von Vorteil.</p>
<p>Typische Neubau-beispiele von Handwerksunternehmen und kleinen Gewerbebetrieben.</p> <p>Quelle und Bildnachweis: Diverse Architekturportale für Gewerbebauten</p>	

	
<p>Beispiele von Handwerker- und Gewerbehöfe in Hamburg: Neubau Max- Brauer-Allee (oben), älteres Fabrikgebäude und ergänzender Neubau, Wichmannstraße (unten), Revitalisierung altes Fabrikgebäude, Völkerstraße (rechts).</p> <p>Quelle und Bildnachweis: u. a, Gewerbeflächenkonzept HH-Altona</p>	
<p>Gewerbezentrum Düsseldorf-Flingern (0,8 ha Grundstück), 60 Parkplätze, Hallenhöhe von 6 Metern.</p> <p>Mieter: kleine prod. Unternehmen; Handwerk, City-Logistik, Großhandel, Medien.</p> <p>Quelle und Bildnachweis: Wirtschaftsförderung Düsseldorf</p>	

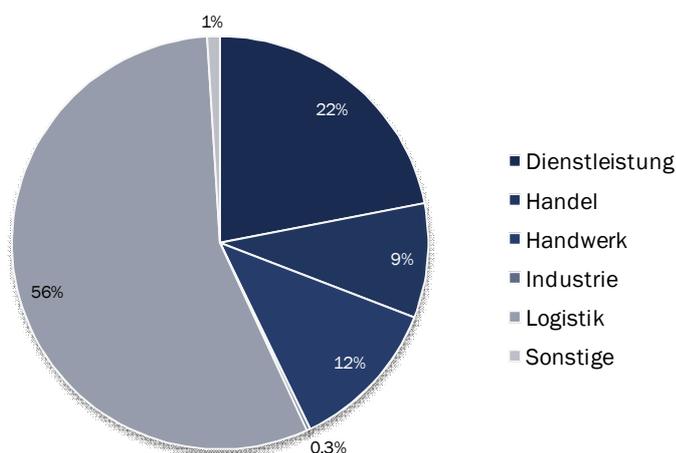
7.4 | Perspektiven der Standorttypen

Im Rahmen der Studie sind quantitative Szenarien für die zukünftige Gewerbeflächennachfrage entwickelt worden. Zu der Nachfrage werden die einzelnen Standorttypen unterschiedlich beitragen. Die Datengrundlage erlaubt dabei keine quantitativen Prognosen für die einzelnen Standorttypen. Es können aber Entwicklungsperspektiven für die einzelnen Standorttypen beschrieben werden, die sich aus den Rahmenbedingungen für die relevanten Industriezweige und historischen Trends ergeben.

Die Daten der Finanzbehörde zu den öffentlichen Flächenverkäufen für den Zeitraum von 2001 bis 2010 stellen die Differenzierung der Flächenumsätze nach Dienstleistung, Handel, Handwerk, Industrie und Logistik und sonstige dar (vgl. Abbildung 70 und Abbildung 71). Dies ist ein wichtiger quantitativer Orientierungsrahmen für die zukünftige Entwicklung der Umsätze der Flächen für entsprechende Standorttypen. Dabei sind die Flächenumsätze für wissensintensives Gewerbe nicht als einzelne Größe verfügbar, sondern in der Teilmenge Industrie enthalten. Insgesamt betrug der durch Industrieunternehmen getätigte Flächenumsatz in Hamburg in diesem Zeitraum nur 1 %, während die industrielle Wertschöpfung ebenfalls relativ verhalten gewachsen ist. Ferner ist für die Abschätzung der zukünftigen Nachfrage nach spezifischen Standorttypen zu berücksichtigen, dass diese – wie die Flächenumsätze insgesamt – im Zeitablauf stark schwanken.

Abbildung 70

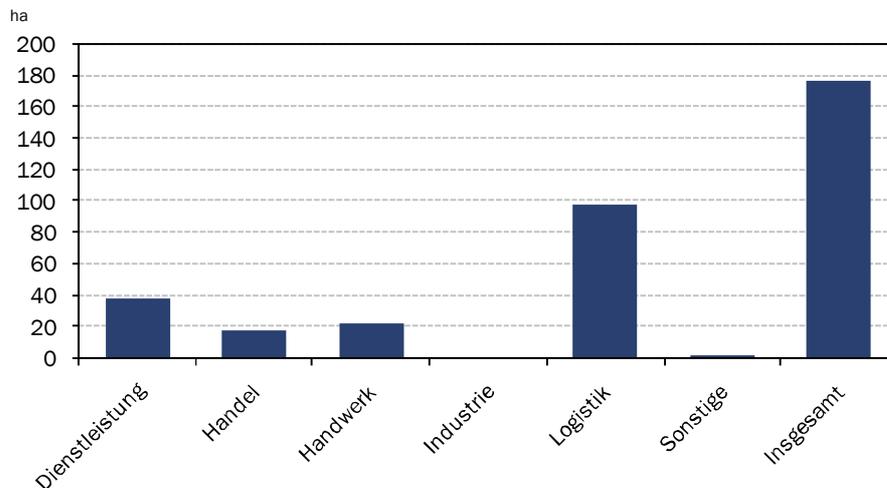
Flächenanteile je Branche in Hamburg



Quelle: Bezirksamt Bergedorf (2012); HWWI.

Abbildung 71

Flächenverkäufe 2001-2010 in Hamburg



Quelle: Bezirksamt Bergedorf (2012); HWWI.

Die vorliegenden Analyseergebnisse (Gutachten, Fachgespräche, Unternehmensbefragung) unterstützen die Annahme, dass sich die Anteile der einzelnen Nachfragegruppen am gesamten Flächenumsatz im Zeitraum von 2013 bis 2025 nicht grundlegend verändern werden. Deshalb werden für den Orientierungsrahmen für die zukünftige Flächennachfrage nach Standorttypen zwischen den Szenarien keine grundsätzlichen Veränderungen berücksichtigt. Allerdings kann plausibel davon ausgegangen werden, dass sich bei einem beschleunigten Strukturwandel der Anteil des Standorttyps für wissensorientiertes Gewerbe relativ und absolut erhöht und für den Standorttyp 1 (Produktions- und Logistikstandort) relativ und absolut verringert. Für den Standorttyp 3 (Handwerk und Kleingewerbe) wird, aufgrund der Prognose über alle Szenarien hinweg, eine gleich hohe absolute Nachfrage angenommen (hier variiert dann nur der relative Anteil an der Nachfrage nach Szenarien).

Im Folgenden werden die zu erwartenden Perspektiven für die einzelnen Standorttypen zusammengefasst.

Standorttyp 1: Produktions- und Logistikstandort

Die zukünftige Flächennachfrage für diesen Standorttyp hängt einerseits stark mit der Entwicklung des Hafens und andererseits mit der weiteren Entwicklung Hamburgs als Industriestandort zusammen. Wie die Prognose der Bruttowertschöpfung nach Wirtschaftssektoren gezeigt hat, wächst die Bruttowertschöpfung der Industrie im Basisszenario (mit Strukturwandel) bis 2015 stärker als in der Gesamtbetrachtung. Das trifft auch für den Sektor zu, der den Logistikbereich einschließt. In den Prognosezeiträumen 2015 bis 2020 sowie 2020 bis 2025 verläuft die Entwicklung noch deutlich positiv aber leicht unter dem Gesamtdurchschnitt (siehe hierzu

Kapitel 3). Insgesamt betrachtet zeigen sich für den Standorttyp - auch unter Berücksichtigung des Strukturwandels - somit deutliche Wachstumstendenzen.

Der Standorttyp 1 weist eine relativ flächenintensive Nachfrage auf und kann als Haupttreiber der zukünftigen Flächennachfrage (bezogen auf den Flächenumsatz) eingestuft werden. In der Periode 2001 bis 2010 wurden im Rahmen der städtischen Wirtschaftsförderung rund 56 % der verkauften Flächen an Logistikunternehmen veräußert. Im gleichen Zeitraum hat das klassische Gewerbe (inklusive Handwerk) einen Anteil am Umsatz privater und öffentlicher Flächen von 80 % gehabt (Daten des Gutachterausschusses).

Der im Rahmen der Unternehmensbefragung erfasste mittelfristige Flächenbedarf entfiel zu 63 % auf geplante Expansionen im Logistikbereich. Der Anteil der verkauften städtischen Flächen an Industrieunternehmen war im o. g. Zeitraum sehr gering (Anteil von unter 1 %). Der in der Unternehmensbefragung geäußerte Flächenbedarf entfiel zu knapp 15 % auf produzierende Unternehmen inkl. Handwerksunternehmen.

Wie die Ergebnisse der Fachgespräche und die übergeordneten Trends der Nachfrage gezeigt haben, ist die Nachfrage nach Flächen durch die Logistik hoch (wenngleich diese in Hamburg in der Vergangenheit nicht in entsprechendem Maße bedient werden konnte). Logistik zählt zudem zu den wenigen mobilen Gruppen der Nachfrage. Insofern spielen im Bereich der Logistik - neben Verlagerungen innerhalb Hamburgs und der Region - vor allem auch Neuansiedlungen eine bedeutende Rolle. Im Bereich des produzierenden Gewerbes war und wird die Nachfrage stark durch die endogene Entwicklung und damit durch Erweiterungen und Verlagerungen (auf vergleichsweise niedrigem Niveau) bestimmt.

In der Gesamtbetrachtung kann davon ausgegangen werden, dass dieser Standorttyp einen Anteil von 60 % bis ca. 75 % der zukünftigen Flächennachfrage in Hamburg haben wird, mit einem dominierend hohen Anteil der Logistik und des Transportgewerbes (bis zu ca. 80 % für Logistik und das Transportgewerbe innerhalb des Standorttyps), wobei die absolute Hektarangaben zwischen den Szenarien variiert (beachten Sie hierzu Tabelle 27).

Standorttyp 2: Standort für wissensorientiertes Gewerbe

Der Anteil des wissensintensiven Gewerbes an der industriellen Bruttowertschöpfung beträgt in Hamburg etwa 60 %. Für die industrielle Bruttowertschöpfung ist das wissensintensive Gewerbe aufgrund der hohen Produktivität ein Wachstumstreiber. Der Standorttyp 2 orientiert sich dabei an jenen Betriebsteilen dieser wissensintensiven Industrieunternehmen, die eine hohe Technologieorientierung und F&E-Intensität aufweisen. Aufgrund ihrer geringen Flächenintensität hat die Nachfrage

dieser Unternehmen geringere Auswirkungen auf den Gewerbeflächenbedarf in Relation zur Bruttowertschöpfung als bei dem Standorttyp „Produktion und Logistik“.

Dabei ergeben sich die Perspektiven für den Gewerbeflächenbedarf des wissensintensiven Gewerbes bis zum Jahr 2025 aus dem Wachstum der Bruttowertschöpfung der zugehörigen Wirtschaftszweige. Dieses hängt wiederum zentral davon ab, mit welchem Tempo der wirtschaftsstrukturelle Wandel in Hamburg voranschreitet.

Deutschlandweit wächst der Anteil der wissensintensiven Industrie an der Bruttowertschöpfung. Im Jahr 2011 gaben bundesweit befragte Wirtschaftsförderungen an, dass dabei nur 6,1 % der Unternehmen, die Gewerbeflächen erworben haben, (mittelständische) technologieorientierte Unternehmen waren. Eine entsprechende Auswertung durch die Wirtschaftsförderung Hamburg liegt für die Analyse nicht vor.

Für Hamburg ist für die Gewerbeflächennachfrage in diesem Standorttyp die zukünftige Entwicklung einzelner Branchen ausschlaggebend. Diese haben sich in der Vergangenheit sehr heterogen entwickelt, wobei die wissensintensiven Industrien in Hamburg vom Luftfahrzeugbau dominiert werden. Dieser hat in Hamburg einen Anteil von 22 % der Industriebeschäftigung. Dabei zählt dieser Wirtschaftszweig gleichzeitig zu den emissionsärmeren Industrien und ist vertikal mit anderen Wirtschaftsbereichen verflochten (Zulieferer, Dienstleister etc.).

Unter Abwägung der Entwicklung der Bruttowertschöpfung der Industrie, innerhalb welcher die wissensintensiven gewerblichen Bereiche einen hohen Anteil haben, kann davon ausgegangen werden, dass es zukünftig einen Anstieg des Flächenbedarfs für diesen Standorttyp geben wird. Allerdings ist die Flächeninanspruchnahme durch diesen Standorttyp vergleichsweise gering. Je nach Entwicklungsszenario (ohne Strukturwandel bzw. mit beschleunigtem Strukturwandel) stellen ca. 12 % bis 24 % der Flächennachfrage für diesen Standorttyp einen plausiblen Entwicklungskorridor dar. Es ist aber darauf hinzuweisen, dass es Überschneidungen zum Typ 1 gibt (emittierendes wissensorientiertes Gewerbe) und daher ein Teil des Bedarfs auch über Typ 1 gedeckt werden wird.

Standorttyp 3: Standort für Handwerk & Kleingewerbe

In Hamburg ist das Handwerk der größte Arbeitgeber und umfasst 15 % aller Hamburger Unternehmen und 16 % aller beschäftigten Erwerbstätigen (Stand 2008). In Hamburg kommen 83,8 Handwerksbetriebe auf 10.000 Einwohner. Im Vergleich zu anderen Gebieten hat Hamburg eher eine geringe Betriebsdichte aufzuweisen. In ganz Deutschland liegt der Wert bei 117. Besonders bei den so genannten A-Handwerken (zulassungspflichtig) ist Hamburg im Vergleich zum Bundesdurchschnitt unterdurchschnittlich aufgestellt. Während in Deutschland 74,4 Betriebe auf 10.000 Einwohner kommen, sind es in der Hansestadt nur 45,4.

Im Rahmen der Unternehmensbefragung wurde festgestellt, dass knapp 20 % der Betriebe ihren Standort in einem GE-Gebiet haben. Der Rest verteilt sich auf Mischgebiete oder Mietflächen. Fast 30% der Unternehmen haben aktuell oder zeitnah Grundstücks- und Flächenbedarf. Bundesweit entfielen auf Handwerksunternehmen rund 19 % der realisierten Flächenanfragen. Im Zeitraum 2001 bis 2010 hatten Handwerksunternehmen einen Flächenanteil an den städtischen gewerblichen Grundstücksverkäufen in Hamburg von rund 12 %.

Angesichts der Tatsache, dass sich wachsende Handwerksunternehmen und Kleingewerbebetriebe innerhalb Hamburgs als relativ mobil erweisen und ein deutliches Nachholpotenzial hinsichtlich der Betriebsentwicklung im Vergleich zum Bundesdurchschnitt besteht, kann davon ausgegangen werden, dass der Anteil des Standorttyps am Flächenbedarf bei etwa 13 bis 16 % liegen wird.

Tabelle 27

Orientierungsrahmen für die Flächennachfrage nach Standorttypen im Zeitverlauf (Angaben in ha)

Zeitraum	Summe	Standorttyp 1	Standorttyp 2	Standorttyp 3
Basisszenario				
2012-2015	68,9	48,2	10,3	10,3
2016-2020	92,3	64,6	13,8	13,8
2021-2025	94,2	66,0	14,1	14,1
2012-2025	255,4	178,8	38,3	38,3
Mit beschleunigtem Strukturwandel				
2012-2015	65,8	39,5	16,0	10,3
2016-2020	87,1	52,3	21,0	13,8
2021-2025	87,7	52,6	20,9	14,1
2012-2025	240,6	144,3	57,9	38,3
Ohne Strukturwandel				
2012-2015	77,9	58,4	9,1	10,3
2016-2020	107,6	80,7	13,1	13,8
2021-2025	113,9	85,4	14,3	14,1
2012-2025	299,4	224,6	36,5	38,3

Quelle: HWWI. / Georg Consulting

7.5 | Fazit und Anwendung der Standorttypen

Insbesondere anhand der durch die Primärbefragung gewonnen Erkenntnisse zu den Anforderungen an das Grundstück und die Flächen konnten Standortfaktoren/-aspekte ermittelt werden. Dabei hat sich gezeigt, dass die befragten Hamburger Unternehmen die aus der Auswertung von Fachliteratur gewonnenen Erkenntnisse zum

Standortverhalten und zur Standortwahl im Wesentlichen bestätigt haben. Die Entwicklung von Standorttypen auf Basis dieser Faktoren und Aspekte ist somit als praxisrelevant einzuschätzen.

Die Typisierung wurde mit behördlichen sowie externen Fachexperten und Marktvertretern abgestimmt. Im Fokus der Typisierung stehen nunmehr drei anwendungsbezogene übergeordnete Standorttypen, mit deren Hilfe die zukünftige Nachfrage – unter anderem durch eine entsprechende Flächenbereitstellung und Profilierung der Flächen – gesteuert werden kann. Die zukünftige quantitative Entwicklung wird im Wesentlichen durch den Standorttyp 1 „Produktions- und Logistikstandort“ getrieben, wengleich die beiden übrigen Standorttypen (2 und 3) aufgrund der spezifischen Entwicklung bei der Wertschöpfung beziehungsweise infolge von Nachholpotenzialen eine stadtwirtschaftlich hohe Relevanz haben.

Mit Hilfe der Standorttypologie kann die Nachfrage im Zeitverlauf quantitativ und qualitativ eingeschätzt und gesteuert werden. Parallel hierzu kann auch das Flächenangebot in Hamburg nach Standorttypen erfasst und charakterisiert werden. Der Abgleich der Nachfrage mit dem Flächenangebot anhand der Standorttypen wird im Idealfall zu einer größtmöglichen quantitativen und qualitativen Übereinstimmung im Zeitverlauf führen.

Die Standorttypologie der Nachfrage und des Angebotes ist ein grundlegender Baustein für ein Flächenmonitoring und weitergehend für den Aufbau und die Umsetzung eines strategischen Flächenmanagements für die Stadt Hamburg.

Gleichzeitig bieten die Standorttypen eine wertvolle Orientierung für die notwendigen Planungsprozesse und -vorgaben. Hiermit ist in erster Linie ein Rahmen gemeint und zum Beispiel keine strikte Vorgabe für die Ausgestaltung zum Beispiel von B-Plänen nach den Standorttypen.

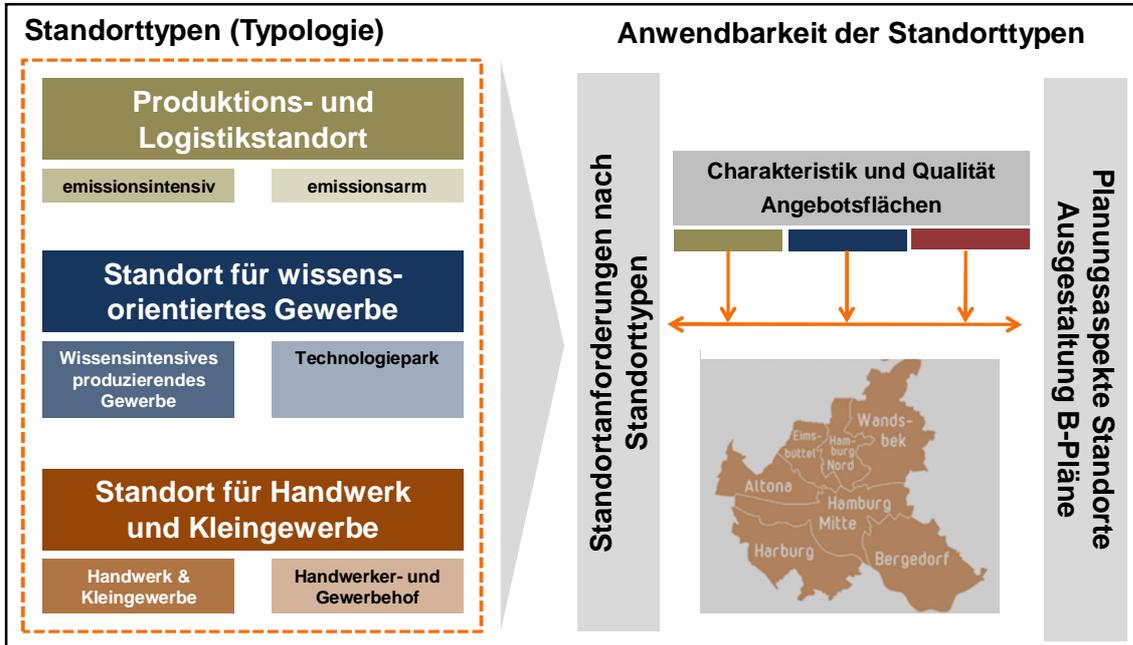
In der Praxis wird eine flexible Handhabung notwendig sein, da die Übergänge zwischen den Standorttypen fließend sind. Die Berücksichtigung der Standorttypen im Planungsprozess trägt aber zu einer nachfragegerechten und verträglichen Standortentwicklung aus Wohnen, Freizeit und Erholung sowie Arbeit und Gewerbe bei.

Es ist darauf hinzuweisen, dass Bestandsgebiete nicht mehr der Typologie angepasst werden können. Allenfalls kann bei Gebieten, die sich in Transformation befinden eine typologieorientierte Steuerung des Prozesses erfolgen.

Ebenso bleibt zu erwähnen, dass im Fall von großen Gebieten oder Flächen verschiedene Standorttypen miteinander kombiniert werden können. Hierzu wären dann standortspezifische Nutzungs- und Vermarktungskonzepte zu erarbeiten.

Abbildung 72

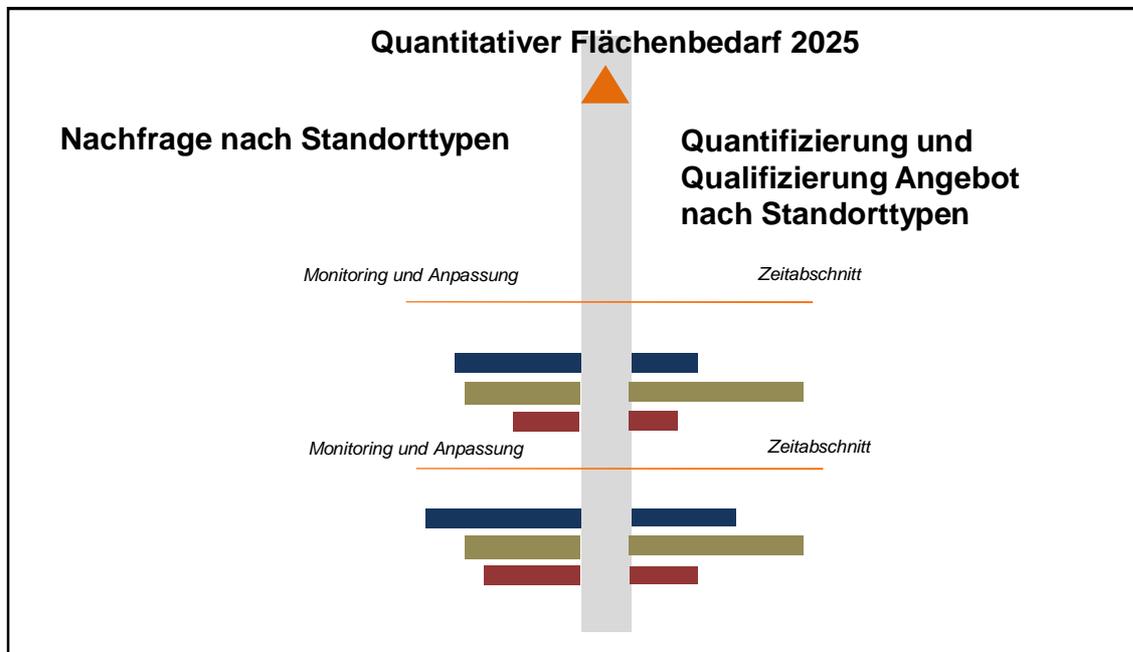
Anwendung der Standorttypologie



Quelle: Georg Consulting/HWWI.

Abbildung 73

Anwendung der Standorttypologie



Quelle: Georg Consulting/HWWI

8 | Schlussfolgerungen und Empfehlungen

Industrie und Hafen mit hoher Bedeutung für den Arbeitsmarkt

Hamburg ist in den weltweiten Standortwettbewerb um mobile Produktionsfaktoren und Firmen eingebunden. Dabei sind Industrie- und Gewerbeunternehmen eine spezifische Gruppe mit besonderen Standortaspekten, die um Standorte konkurrieren. Die Neuansiedlung von größeren Industrieunternehmen ist in Deutschland und in Hamburg selten. Das Marktgeschehen ist in diesem Bereich schwerpunktmäßig durch den produzierenden und verarbeitenden Mittelstand geprägt.

Industrie und Gewerbe werden, trotz des Wandels zu einer Wissens- und Dienstleistungsökonomie, zukünftig wichtige Wirtschaftszweige in der Hansestadt sein. Hamburg ist mit rund 109.000 Arbeitsplätzen im Produzierenden Gewerbe (ohne Baugewerbe) der dominierende Industriestandort in Norddeutschland.

Neben seiner Funktion als Industriestandort hat Hamburg, aufgrund des größten deutschen Hafens, eine hohe Bedeutung für die maritime Wirtschaft. Im Jahr 2010 gab es in Hamburg rund 130.000 direkt und indirekt hafenabhängig Beschäftigte, wobei die maritime Wirtschaft zur Stärke des Industrie- und Gewerbebestandes beiträgt. Weil die Verfügbarkeit von Gewerbeflächen ein zentraler Standortfaktor für den Industrie- und Hafenstandort ist, kann sich Hamburg mit einer nachfrageorientierten Gewerbeflächenentwicklung als attraktiverer Unternehmensstandort positionieren.

Logistik mit spezifischem Standortmuster

Ein leistungsfähiger Hafen und ein bedeutender Industrie- und Gewerbebestandort erfordern funktionsfähige Logistikzentren. Die Logistikbranche ist eine der zentralen und bedeutenden Querschnittsbranchen in Hamburg und wächst. Rund 77.300 Personen waren im Jahr 2012 in Hamburg allein im Bereich Verkehr und Lagerei („engere Logistik“) beschäftigt. Mit den vor- und nachgelagerten Bereichen liegt der Beschäftigungseffekt noch deutlich höher. Wie die Unternehmensbefragung gezeigt hat, sind die Nähe zur Autobahn (zum Beispiel für die Kontrakt- und Absatzlogistik) und die Nähe zum Hafen (für die hafenbezogene Logistik) wichtige Standortfaktoren für die Ansiedlung.

Die Ansiedlung von Logistikunternehmen in Hamburg ist somit ein wichtiger ökonomischer Faktor. Logistikunternehmen sind die Haupttreiber der Nachfrage nach Gewerbeflächen in Hamburg. Das Standortverhalten der hafenbezogenen Logistik wird grundsätzlich von der Umschlagsintensität, den Transportkosten und der Nähe zum Arbeitskräftepotenzial (quantitativ und qualitativ) bestimmt. Je höher und intensiver der Warenumschlag ist, desto eher werden Hafenstandorte oder hafennahe

Standorte gesucht. Die hafengebundene Logistik präferiert daher Standorte und Flächen in Hafennähe und weicht nur bei Flächenengpässen auf das nahe Umland aus.

Rund 20 % der logistischen Flächenanfragen in Hamburg betreffen mobile europa- und weltweite Logistikfunktionen. Hier befindet sich Hamburg mit anderen Hafestandorten wie Rotterdam und Antwerpen im Standortwettbewerb. Stehen für diese Funktionen nicht genügend Flächen im Hafen und/oder in Hafennähe zur Verfügung, besteht die latente Gefahr, dass

- Logistikunternehmen aus Hamburg und der Region abwandern, und dass
- Hamburg nicht erfolgreich um die Ansiedlung solcher Unternehmen werden kann.

Damit verbunden wären Wertschöpfungs- und Arbeitsplatzverluste sowie eine Positionsverschlechterung als international bedeutender Hafen- und über die horizontalen und vertikalen Verflechtungsketten auch als Industriestandort.

Bereits heute wandern Logistikunternehmen aufgrund von mangelnden geeigneten Flächen in das Umland Hamburgs ab. Sollten Logistikflächen zunehmend knapp werden, empfiehlt sich für Hamburg die Konzentration auf die logistische Nachfrage, die für die Funktions- und Leistungsfähigkeit des Hafens sowie des Industriestandortes wichtig ist und die vergleichsweise arbeitsintensiv ist.

Die Frage, in welchem Umfang und in welcher Qualität Hamburg die logistische Nachfrage binden kann und will, ist vor allem auch eine strategische Fragestellung im Hinblick auf die Standortqualitäten für diesen Wirtschaftszweig und die Möglichkeit und Bereitschaft, entsprechende Flächen durch ein aktives Flächenmanagement zur Verfügung zu stellen.

Profilierung von Standorten für wissensintensives Gewerbe

Die Untersuchungsergebnisse zeigen, dass die Fortentwicklung Hamburgs als Standort für wissensintensives Gewerbe ein wichtiger regionalökonomischer Aspekt ist. Denn die zugehörigen Unternehmen gehören zu den Treibern des wissensbasierten Strukturwandels und haben in aller Regel eine hohe Wertschöpfung.

Wissensintensive Branchen, mit einem hohen Engagement in Forschung und Entwicklung, stärken die Innovationsfähigkeit Hamburgs und wirken sich positiv auf die Produktivität aus. Ein Beispiel hierfür ist in Hamburg der hohe Anteil der Luftfahrtindustrie an der Industriebeschäftigung. Die Präsenz von wissensintensiven Unternehmen in Hamburg erhöht die Standortattraktivität auch für Unternehmen anderer Branchen, weil damit unter anderem eine hohe Verfügbarkeit von hoch qualifizierten Arbeitskräften am Standort einhergeht. Zudem existieren zwischen einzelnen wissens-

intensiven Branchen Potenziale zur Realisierung von Synergien – beispielsweise durch die Komplettierung von vertikalen Wertschöpfungsketten und im Bereich Forschung.

Um hier die Entwicklung weiter voranzutreiben, wird es zukünftig immer wichtiger, entsprechende Standorte zielgruppenorientiert zu entwickeln, zu profilieren und zu vermarkten. Zwar sind erfahrungsgemäß ca. 80 % der Flächennachfrage endogenen und regionalen Ursprungs, doch besitzt Hamburg aufgrund seiner zukunftsweisenden technologieorientierten Cluster das Potenzial, durch ein aktives Standort- und Ansiedlungsmarketing von außen kommende Unternehmen anzuziehen.

Die Praxis zeigt, dass technologieorientierte Unternehmen von außerhalb aktiv beworben und für den Standort Hamburg motiviert werden müssen. Eine wesentliche Grundlage hierfür ist, dass profilierte Standorte und Flächen für diese Unternehmen zur Verfügung stehen. Bundesweite Beispiele für solche Standorte sind unter anderem Berlin-Adlershof (wenngleich der Wissenschafts- und Technologiepark aus einer spezifischen Genese heraus entstanden ist), der TechnologiePark Dortmund mit mehr als 235 Unternehmen oder der neue BioMedizinPark in Bochum.

Die gewerbeflächenrelevante ökonomische Entwicklung Hamburgs wird in hohem Maße von der Entwicklung der Cluster Luftfahrt, Logistik und maritime Wirtschaft beeinflusst. Hamburg ist zudem Standort von zahlreichen Forschungsinstituten und technologischen Einrichtungen. Deshalb ist in der Praxis die branchenspezifische Verfeinerung der Standorttypisierung ein wichtiges Instrument, um die Entwicklung der Cluster zu unterstützen.

Produktivitätsgewinne durch bessere Nutzung der Vorteile funktionaler räumlicher Arbeitsteilung

Für die ökonomische Stadtentwicklung ist die noch intensivere Nutzung der funktionalen räumlichen Arbeitsteilung zwischen Hamburg und dem Umland anzustreben. Eine Gewerbeflächenpolitik, die gegen diesem Trend wirkt, hemmt tendenziell den wissensbasierten Strukturwandel in der Hansestadt. Im Hinblick auf die Stärkung wettbewerbsfähiger industrieller Strukturen sind hingegen die Bereitstellung und Weiterentwicklung urbaner Funktionen in Hamburg zu verfolgen.

Die Stärkung der Attraktivität Hamburgs als urbaner Standort begünstigt auch im Umland die Ansiedlung von Unternehmen, welche diese Funktionen nutzen. Hochtechnologieindustrien befinden sich häufig im Umland von dicht besiedelten Gebieten. Hier ist in vielen Regionen noch genügend Raum für eine Ausweitung der Produktionsstätten oder Clusterbildung mit verwandten Industrien.

Beispielsweise verteilen sich in Norddeutschland die Unternehmen des Luftfahrtclusters und der Logistikwirtschaft in der Fläche. Generell ist eine gute Infrastrukturausstattung im Hinblick auf effiziente Distributionswege und die Möglichkeit zu

persönlichen Treffen wichtig. Der Ausbau der Verkehrsinfrastruktur dient einer noch besseren Nutzung der Vorteile der Arbeitsteilung in der Industrie zwischen ländlichen und urbanen Regionen.

Im Zusammenhang mit der regionalen Arbeitsteilung ist darauf hinzuweisen, dass kein systematischer Trend zur Funktionsteilung von mehreren Betriebsstandorten in Hamburg erkennbar ist. Zwar gibt es entsprechende Fälle. Diese sind jedoch aus historischen Entwicklungen und vor allem aufgrund von fehlenden Erweiterungsmöglichkeiten am Hauptbetriebsstandort entstanden.

Anreize für Stadt-Umland-Wanderung bleiben weiter bestehen

Für Hamburg wirken somit gegenläufige Effekte des Standortverhaltens (gleichzeitig Dispersions- und Zentripetalkräfte). Insbesondere wissensorientiertes Gewerbe sowie Dienstleistungs- und Handwerksunternehmen präferieren die Kernstadt, während Produktions- und Logistikunternehmen bei zunehmenden quantitativen und qualitativen Flächenengpässen auf Standorte im Hamburger Umland ausweichen oder ganz abwandern. Die gewerbliche Stadt-Umland-Wanderung wird generell begrenzt von der Verfügbarkeit von und räumlichen Nähe zu Mitarbeitern.

In der Metropolregion Hamburg gibt es eine Arbeitsteilung zwischen ländlichen und urbanen Regionen, was sich in der Konzentration von Arbeitsplätzen für hoch qualifizierte Arbeitskräfte in den Städten, insbesondere in Hamburg, zeigt. Dabei gibt es einen Trend zur Verstärkung der Stadt-Umland-Wanderung, in dessen Verlauf sich die funktionale Arbeitsteilung zwischen der Hansestadt Hamburg und ihrem Umland im Zeitverlauf weiter differenziert.

Relativ arbeitsintensive, produzierende Unternehmen siedeln sich in der Tendenz im nahen Umland an (maximal 10 bis 15 Kilometer Entfernung zu Hamburg), während die Hansestadt Standortvorteile für wissensintensive Unternehmen bietet. Hamburg hat im Hinblick auf die Standortattraktivität für diese Industrien eine wichtige Funktion für die gesamte Region. In der Hansestadt ist unter anderem der Anteil der hoch qualifizierten Arbeitskräfte an der Bevölkerung höher sowie eine bessere Ausstattung mit Forschungs- und Entwicklungskapazitäten gegeben. Diese Unterschiede in den Standortbedingungen werden auch zukünftig weiter bestehen.

Die großvolumigen Unternehmensbefragungen (Handelskammer- und Handwerkskammerunternehmen) haben verdeutlicht, dass zahlreiche Hamburger Unternehmen Flächenbedarf haben. Fast jedes zweite Handelskammerunternehmen, das sich an der Befragung beteiligt hat, möchte expandieren und benötigt hierfür neue Flächen. Dieser Flächenbedarf kann nur bei rund einem Drittel der Unternehmen am eigenen Betriebsstandort realisiert werden. Das heißt, bei dem überwiegenden Teil der expansiven Unternehmen werden Überlegungen zu Standortverlagerungen (innerhalb Hamburgs

und/oder Abwanderung) angestellt. Bei den Handwerksunternehmen hat fast jedes dritte Unternehmen Flächenbedarf geäußert, wobei hier im Vergleich zu den Handelskammerunternehmen tendenziell auch stärker Mietflächen im Fokus stehen. Kann Hamburg diese Nachfrage nicht bedienen, besteht die Gefahr, dass Unternehmen abwandern.

Eine verstärkte Stadt-Umland-Wanderung führt zu Arbeitsplatz- und Wertschöpfungsverlusten in Hamburg. Sie trägt zu einer Zunahme der regionalen Pendlerverkehre mit einem entsprechenden Ausbaubedarf der Verkehrsinfrastruktur und negativen Umweltbelastungen bei. Gewerbeflächenentwicklung bleibt damit ein wichtiges standortpolitisches Instrument für Hamburg, um die ökonomische Entwicklung der Hansestadt zu fördern.

Harte Standortfaktoren haben nach wie vor eine hohe Bedeutung

Die Auswertung von Studien, die Ergebnisse der Unternehmensbefragungen sowie die Expertengespräche haben gezeigt, dass die so genannten harten Standortanforderungen (z. B. Flächenverfügbarkeit, Grundstückseigenschaften, Bebaubarkeit, verkehrliche Erschließung) nach wie vor eine außerordentlich hohe Relevanz für die unternehmerische Standortwahl haben. Übergreifende wichtige bis entscheidende Aspekte sind die Nähe zu einer Autobahn oder Fernstraße sowie ein konfliktfreies Umfeld, verbunden mit Erweiterungsmöglichkeiten. Der Grundstückspreis wird in Hamburg von Seiten der Unternehmen als relativ bedeutender Standortfaktor bewertet. In dieser Einschätzung spiegelt sich das relativ hohe Preisniveau Hamburgs wider, welches ebenfalls zur Stadt-Umland-Wanderung beiträgt. Die Nähe zum Hafen ist in Hamburg ein wichtiger und zentraler Standortfaktor. Tendenzielle Abweichungen von diesen übergeordneten Bewertungen ergeben sich bei der spezifischen Betrachtung nach Unternehmenstypen.

Art und Intensität des Strukturwandels bestimmen den zukünftigen Flächenbedarf

Die Herausforderungen für die zukünftige Gewerbeflächenentwicklung resultieren am Standort Hamburg aus der besonderen Branchenstruktur, die von der Logistik und wichtigen Industrieclustern geprägt ist. Dabei dominiert der Luftfahrt- und Fahrzeugbau, der in Hamburg 22 % aller in der Industrie Beschäftigten für sich verbuchen kann. Es folgen der Maschinenbau mit einem Anteil von 13 %, die Herstellung von Daten-

verarbeitungsgeräten, elektronischen und optischen Erzeugnissen (11 %) und die Herstellung von Nahrungs- und Futtermitteln mit 7 %.⁷⁷

Insgesamt ist der Anteil der Industrie an der gesamten Bruttowertschöpfung in Hamburg rückläufig und beträgt gegenwärtig noch 17 %. Der Sektor Handel, Gastgewerbe und Verkehr, der auch den Bedarf an Logistikflächen treibt, verbucht 24 % der Bruttowertschöpfung. Davon gehen rund 10 % auf den Verkehr zurück.⁷⁸

Eine breite industrielle Basis ist für die ökonomische Entwicklung Hamburgs eine wesentliche Grundlage. Die dynamische Entwicklung des Dienstleistungs- und Wissensstandortes Hamburgs ist in weiten Teilen eng mit der Funktion der Hansestadt als Norddeutschlands größter Industriestandort verknüpft. Industrie und Logistik weisen kontinuierliche Zuwächse in der Wirtschaftsleistung auf. Diese werden durch Produktivitätsfortschritte erzielt.

Die Szenarien für die zukünftige Gewerbeflächennachfrage basieren auf der Annahme, dass Zuwächse in der Bruttowertschöpfung zu einer Expansion der Nachfrage nach Gewerbeflächen führen (auch wenn die Anzahl der Arbeitsplätze in dem jeweiligen Wirtschaftszweig zurückgeht). Der zukünftige Gewerbeflächenbedarf ist in dem Gutachten in drei Szenarien quantifiziert worden, wobei diese sich aufgrund der Annahmen zur Dynamik des Strukturwandels unterscheiden. Der zeitliche Horizont für die quantitativen Szenarien zur ökonomischen Entwicklung war dabei das Jahr 2025. Insgesamt ergibt sich bis 2025 ein Bedarf an Gewerbeflächen zwischen etwa 255 ha und 299 ha. Der zukünftige Bedarf fällt dabei umso geringer aus, je intensiver der Strukturwandel verlaufen wird.

Gewerbliches Brachflächenrecycling erfordert Ressourceneinsatz und „langen Atem“

Das Thema Brachflächenrecycling wird bundesweit vor allem hinsichtlich der Aspekte Flächenschonung und Nachhaltigkeit intensiv diskutiert. Eine grundstücksbeziehungsweise flächenbezogene Wiedernutzung sieht in aller Regel eine Räumung oder eine Teilräumung von alter Bausubstanz, die Beseitigung von Altlasten, eine neue innere Erschließung die Schaffung von Ver- und Entsorgungsstrukturen (bei größeren Standorten/Flächen) vor. Diese Maßnahmen erfordern einen erheblichen finanziellen Mitteleinsatz, der erfahrungsgemäß über den Wiederverkauf als Gewerbegrundstücke kaum refinanzierbar ist. Da gewerbliche Grundstückspreise tendenziell deutlich niedriger liegen als die Grundstückspreise für eine Wohn- oder Einzelhandelsnutzung

⁷⁷ Vgl. Bundesagentur für Arbeit (2012b).

⁷⁸ Vgl. Statistische Ämter der Länder (2012).

wird bei entsprechenden Lage- und Umfeldqualitäten oftmals eine Wohn- und/oder Einzelhandelsbebauung als Nachnutzung favorisiert. Die bundesweiten Fallbeispiele zum Brachflächenrecycling zeigen, dass eine gewerbliche Nachnutzung meist nur dann erfolgreich gelingt, wenn entsprechende finanzielle Mittel (zum Beispiel unter Nutzung von Fördermöglichkeiten) herangezogen werden können.

Vor allem in altindustrialisierten Regionen wie dem Ruhrgebiet, dem Saarland sowie in Teilregionen Ostdeutschlands stellen Brachflächen ein erhebliches Flächenpotenzial dar. Ob dieses auch für Hamburg zutrifft, müsste eine entsprechende quantitative und vor allem auch qualitative Erhebung zeigen. Denn auch für die Nutzung von Brachflächen gelten die im Rahmen der Untersuchung erarbeiteten Standorttypen. Darüber hinaus hat die Befragung der Handelskammerunternehmen gezeigt, dass die verschiedenen Unternehmenstypen eine unterschiedliche Akzeptanz von Brachflächen haben.

Die Erfahrungen bei Standortaufgaben und -verlagerungen zeigen weiterhin, dass die bebauten Grundstücke primär durch Verkauf oder Vermietung wieder in den Flächenkreislauf aufgenommen werden. Dies erfolgt meist solange, bis sich die Objektanforderungen so gewandelt haben, dass diese vom Bestandsobjekt, selbst unter Berücksichtigung von baulichen Modernisierungsmaßnahmen, nicht mehr erfüllt werden können. Die Einschätzung wird gestützt durch den hohen Flächenumsatz mit bebauten Gewerbegrundstücken in Hamburg. Der gewerbliche Gebrauchtmittelmarkt ist bei knappem Angebot an gewerblichen Baugrundstücken ein wesentliches Marktventil. Gerade Handwerksunternehmen und Kleingewerbe mieten oder kaufen gebrauchte (bebaute) Grundstücke/Objekte.

Aspekte der zukünftigen Gewerbeflächenentwicklung und -politik

Die Prognose des Gewerbeflächenbedarfs zeigt, dass der Flächenbedarf bis zum Jahr 2025 weiter zunehmen wird. Dabei wird der Standorttyp 1 „Produktions- und Logistikstandort“, insbesondere aufgrund des ansteigenden Logistikaufkommens, der Haupttreiber der zukünftigen Nachfrage sein. Der Standorttyp hat eine hohe Flächenintensität und steht im engen Zusammenhang mit der Entwicklung des Hafenumschlags. Die Bereitstellung entsprechender Flächenangebote für diesen Standorttyp stellt somit eine wesentliche Grundlage für die Fortentwicklung der maritimen Wirtschaft in der Metropolregion Hamburg. Bereits in der Vergangenheit hat die Kernstadt Hamburg nur einen Teil der Nachfrage für diesen Standorttyp quantitativ und qualitativ bedienen können. Das Umland hat diesen Flächenbedarf teilweise auffangen und binden können. Dies hat jedoch zur Folge, dass dem Logistik- und Hafenstandort Hamburg zusätzliche Arbeitsplätze und damit Wertschöpfung in beträchtlichem Umfang verloren gehen.

Die Ergebnisse des vorliegenden Gutachtens erfordern einen Diskussionsprozess darüber, welche Art von Gewerbeflächennachfrage Hamburg zukünftig binden kann und will. Der Standorttyp zeigt sich in Relation zu den übrigen beiden Standorttypen als regional relativ mobil und ist zudem auch durch Neuansiedlungen von außerhalb geprägt. Bei möglicherweise zunehmenden Flächenengpässen für diesen Standorttyp in Hamburg sollten Kooperationen mit dem Umland gesucht werden.

Für den Standorttyp 2 „Standorte für wissensorientiertes Gewerbe“ haben die vorliegenden Untersuchungsergebnisse positive Entwicklungsperspektiven aufgezeigt. Mit der Bereitstellung entsprechender Flächenangebote kann Hamburg den Strukturwandel zu einer Wissensökonomie aktiv steuern und fördern, wobei das Gros der Nachfrage aus dem endogenen Bereich stammen dürfte. Zudem zeichnet sich wissensorientiertes Gewerbe durch eine vergleichsweise hohe Wertschöpfungsleistung und hohe Standorttreue aus. Der Standorttyp ist - relativ betrachtet - wenig flächenintensiv, stellt aber deutlich höhere qualitative Anforderungen an den Standort und die Grundstücke. Deshalb ist er in urbane Strukturen besser zu integrieren. Insbesondere könnte durch die Realisierung von profilierten Standorten sowohl das endogene innovative Potenzial Hamburgs ziel- und themenorientiert gehoben als auch neue, von außen kommende Unternehmen angesiedelt werden. So liegen zum Beispiel erste Vorschläge für Technologie- und Gewerbeparks vor (zum Beispiel von der Handelskammer Hamburg) und sollten im Zusammenhang mit den Ergebnissen des Gutachtens weiter verifiziert und diskutiert werden. Der Untertyp „Technologiepark“ zeigt zudem eine hohe Eignung für eine clusterorientierte Wirtschaftsförderung.

Für den Standorttyp „Standorte für Handwerk und Kleingewerbe“ zeigen die Untersuchungsergebnisse ebenfalls positive Entwicklungstendenzen im Sinne einer nachholenden Entwicklung. Handwerk und Kleingewerbe haben eine nachgewiesene hohe Bedeutung für den lokalen Arbeitsmarkt. Sie sind zwar auf das Kerngebiet Hamburg angewiesen und gelten als relativ standorttreu, reagieren aber preissensibel. Daher ist, um eine Abwanderung mittel- und langfristige zu verhindern, ein Angebot an vergleichsweise kostengünstigen Gewerbeflächen notwendig. Auch die Differenzierung der Grundstückspreise nach Standorttyp (für die städtischen Flächen) ist somit ein strategisch wichtiger Lösungsansatz. Gleichzeitig sollte die Entwicklung von Handwerker- und Gewerbehöfen konsequent weiter vorangetrieben werden.

In der Zusammenschau der Ergebnisse zeigt sich für Hamburg die hohe Bedeutung einer nachfrageorientierten Gewerbeflächenbereitstellung. Die Ergebnisse verdeutlichen die Notwendigkeit einer grundlegenden strategischen Diskussion über die Entwicklungsmöglichkeiten, die Nachfragebindung und die aktuelle Flächensituation.

Einer der zentralen Aspekte wird hierbei die mögliche Arbeits- und Funktions- teilung mit dem Umland darstellen. Standortbezogene Kooperationsformen sind zum Beispiel interkommunale Standorte. Vor allem ein aktives und strategisches Gewerbe-

flächenmanagement kann unter Anwendung der erarbeiteten Standorttypologie zu einer effizienteren räumlichen und funktionalen Arbeitsteilung in der Metropolregion beitragen.

In diesem Kontext ist zu berücksichtigen, dass Logistik zu den gewerblichen Wachstumsbranchen zählt und Arbeitsplätze schafft, während im Verarbeitenden Gewerbe tendenziell Arbeitsplätze abgebaut werden. Hamburg sollte sich auf die Logistikunternehmen fokussieren, die für die Funktionsfähigkeit des Hafens essenziell ist und die Arbeitsplätze schaffen. Darüber hinaus sollte die Stadt verstärkt auf die Ansiedlung von wissensorientiertem Gewerbe setzen. Für Handwerk und Kleingewerbe sind günstige Standorte und Flächen anzubieten.

Gewerbeflächenmanagement nach Standorttypen beinhaltet Orientierung nach innen und außen

Auf der Basis der entwickelten Standorttypen ist ein zukunftsweisendes und vor allem praxisorientiertes Gewerbeflächenmanagement möglich. Das heißt, neben der Typologie der Nachfrage sollte auch das Flächenangebot entsprechend der Standorttypen aufgenommen und charakterisiert werden. Auf diese Weise kann die Nachfrage nach Standorttypen mit dem Angebot nach Standorttypen im Zeitverlauf abgeglichen und ein Flächenmonitoring aufgebaut und gepflegt werden.

Durch die Flächenentwicklung und -vermarktung nach Standorttypen vollzieht sich ein Wandel von einer reaktiven zu einer strategischen und zielgerichteten Gewerbeflächenpolitik und -entwicklung. Dies impliziert fallweise, dort wo es flächenmäßig möglich ist, ein stärkeres „Denken in Gebieten“ (Schaffung von spezifischen Gewerbe und/oder Industriegebieten in Anlehnung an die Standorttypen und die sukzessive Entwicklung und Vermarktung dieser Standorte entsprechend der Nachfrage). Damit wird Hamburg in die Lage versetzt,

- Unternehmen stärker an den Standort Hamburg zu binden,
- aktiver und zielgerichteter als bisher um die Ansiedlung von neuen Unternehmen zu werben,
- die regionale Funktionsteilung für Wachstum und Beschäftigung (sowohl für die Kernstadt als auch das Umland) zu nutzen.

Im Rahmen eines Experten-Workshops wurden drei Standorttypen definiert, die auf dieser Darstellungsebene für die Einordnung des allgemeinen Bedarfs ausreichend sind. Für die praktische Anwendung der Standorttypen wurde eine Untergliederung der einzelnen Typen erstellt, um das Flächenangebot passgenauer zu charakterisieren und qualifizieren. Die Standorttypen sind im Rahmen von Steckbriefen erfasst und erläutert worden. Diese stellen die spezifischen Standortmerkmale der jeweiligen

Typen heraus und zeigen anhand von Beispielen, für welche Unternehmenstypen sie zutreffend sind.

Die praktische Anwendbarkeit der Typologie ist weitreichend. Der Abgleich der Nachfrage mit dem Flächenangebot anhand der Standorttypen ist die notwendige Grundlage für ein zukunftsweises und strategisches Gewerbeflächenmanagement und Flächenmonitoring der Stadt Hamburg. Die konsequente Anwendung der Standorttypen trägt insgesamt zu einer nachfragegerechten und verträglichen Stadtentwicklung aus der Kombination von Wohnen, Freizeit und Erholung sowie Arbeit und Gewerbe bei. Diese können zielgerichtet und strukturiert auf die Nachfrage und Standortaspekte bezogen werden, wobei in der Praxis und in Abhängigkeit vom Flächenangebot ein flexibler Umgang mit den Standorttypen erforderlich ist.

Da das Flächenangebot Hamburgs nicht unendlich potenzierbar ist, muss ein strategischer Abwägungsprozess darüber erfolgen, welche Standorttypen Hamburg zukünftig bedienen kann und will. Die vorliegenden Studienergebnisse bilden eine wertvolle Diskussions- und Entscheidungsgrundlage hierzu. Im Bereich der hohen logistischen Nachfrage stellt die Fokussierung auf die Logistik, die für die Funktionsfähigkeit des Hafens wichtig ist und die Arbeitsplätze schafft einen zentralen Eckpunkt der zukünftigen Flächenvermarktung dar. Die Ansiedlung von wissensorientiertem Gewerbe setzt, wie beschrieben, vor allem die Schaffung von attraktiven Standorten/Gebieten voraus. Die Herstellung entsprechender „Gebiete“ sollte - ebenso wie für die Logistikstandorte/-gebiete - mit Hilfe eines aktiven Flächenmanagements geleistet werden.

Die Hamburger Bezirke haben zwar bereits eigene Gewerbeflächenkonzepte erarbeitet. Dennoch sollte die Standorttypologie bei der Umsetzung und/oder Fortschreibung der Konzepte sowie im Rahmen eines bezirklichen Flächenmonitorings berücksichtigt und angewendet werden.

Von großem Vorteil für die Fortschreibung der Flächenprognose nach Standorttypen wäre es, wenn der Hamburger Gutachterausschuss seine Auswertungen auf die Standorttypologie ausgerichtet.

Literaturverzeichnis

Airport Hamburg (2013): Luftfracht am Hamburg Airport. Internetquelle: http://www.airport.de/de/b_luftfracht_uebers_uns_luftfracht.html; abgerufen am 20.03.2013.

Airport Hamburg (2013): Internetquelle www.airport.de abgerufen am 10.03.2013

Appelbaum, E.; Schettkat, R. (1993): Employment Developments in Industrialized Economies: Explaining Common and Diverging Trends, Discussion Paper FS I, 93–313, Social Science Research Center Berlin, Berlin.

Appelbaum, E.; Schettkat, R. (1995): Employment and productivity in industrialized economies, *International Labour Review* 134 (4–5), 605–623.

Arbeitskreis "Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder" (2012): Bruttoinlandsprodukt, Bruttowertschöpfung in den Ländern der Bundesrepublik Deutschland 2008 bis 2011, Stuttgart.

Bade, F.-J.; Niebuhr, A. (1999): Zur Stabilität des räumlichen Strukturwandels, *Jahrbuch für Regionalwissenschaft*, Vol. 19, H. 2, 1999, S. 131-156.

Bezirksamt Bergedorf (2012): Gewerbeflächenkonzept Bezirk Hamburg-Bergedorf, Hamburg.

Biermann, F.; Bräuningner, M.; Bunde, H.; Stiller, S. (2012): Im Steigflug. Die Luftfahrtindustrie als Wachstumsmotor für Norddeutschland.

Blien, U. (2003): Die Entwicklung der ostdeutschen Regionen, Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 267, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Nürnberg.

Blotevogel, H. (2002): Deutsche Metropolregionen in der Vernetzung, Informationen zur Raumentwicklung, Heft 6/7 2002, 234-351.

Borcherding, A.; Hansen, T.; Reich, N.; Stiller, S.; Zierahn, U. (2012): Hamburg 2020 – Chancen nutzen, Zukunft gestalten, Herausgegeben von PricewaterhouseCoopers in Kooperation mit dem HWWI, Hamburg.

Bräuninger, M.; Schlitte, F.; Stiller, S.; Zierahn, U. (2008): Deutschland 2018 – Die Arbeitsplätze der Zukunft, Herausgegeben von PricewaterhouseCoopers und HWWI, Frankfurt am Main/Hamburg.

Bräuninger, M.; Biermann, F.; Hinze, J.; Matthies, K.; Schlitte, F.; Stiller, S.; Vöpel, H. (2010a): Gutachten zu den wirtschaftlichen Grundlagen für die Prognose des Luftverkehrsaufkommens am Verkehrsflughafen München, HWWI Policy Paper 1-26, Hamburg.

Bräuninger, M.; Otto, A. H.; Stiller, S. (2010b): Die volkswirtschaftliche Bedeutung des Hamburger Hafens in Abhängigkeit vom Fahrrinnenausbau von Unter- und Außerelbe, HWWI Policy Paper, Nr. 1-32, Hamburg.

Brautzsch, H.-U.; Ludwig, O.; Loose, B. (2011): Dienstleistungsverbund stärkt Bedeutung der Industrie, in: Wirtschaftsdienst, 91. Jahrgang, Heft 9, 648-650.

Buch, T.; Niebuhr, A. (2008): Zeitarbeit in Hamburg – Aktuelle Entwicklungstendenzen und Strukturen, IAB Regional, Nr. 06/2008, Nürnberg.

Buch T. (2009): Zeitarbeiter/innen im Dienstleistungssektor: Ein Blick auf Hamburg, Fachbeitrag zur Veranstaltung „Zeitarbeit kontrovers – Brücke in den Arbeitsmarkt oder Instrument zum Lohndumping?“ von ver.di, 19.02.2009.
Internetquelle:http://hamburg.verdi.de/docs/reden/data/-Zeitarbeit_in_hamburg_buch_190209.pdf; abgerufen am 24.09.2012.

Bundesagentur für Arbeit (2009): Arbeitsmarkt in Zahlen – Beschäftigungsstatistik, sozialversicherungspflichtige Beschäftigte nach den Wirtschaftsgruppen der WZ 2008, Nürnberg.

Bundesagentur für Arbeit (2011): Hintergrundinformationen – Aktuelle Fachkräfteengpässe, April 2011, Arbeitsmarktberichterstattung, Nürnberg.

Bundesagentur für Arbeit (2012a): Arbeitsmarkt in Zahlen – Beschäftigungsstatistik, sozialversicherungspflichtige Beschäftigte nach den Wirtschaftsgruppen der WZ 2008, Nürnberg.

Bundesagentur für Arbeit (2012b): Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte nach Wirtschaftszweigen (WZ 2008), 30. Juni 2011, Hannover.

Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR, 2009): Raumordnungsprognose 2025/2050, Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (Hrsg.), CD-ROM, Bonn.

Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) (Hrsg.) im Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR) (2010): Metropolräume in Europa – Kurzfassung einer neuen Studie des BBSR, BBSR-Berichte Kompakt, Ausgabe 4/2010, Bonn.

Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) (2012): Die Attraktivität großer Städte - ökonomisch, demografisch, kulturell. Ergebnisse eines Ressortforschungsprojekts des Bundes, Bonn.

Europa-Center AG (2012): Pressemitteilung www.europa-center.de, abgerufen am 10.03.2013

European Center for Aviation Development (ECAD) GmbH (2008): Katalytische volks- und regionalwirtschaftliche Effekte des Flughafens München, Studie im Auftrag der Flughafen München GmbH, Darmstadt

European Center for Aviation Development (ECAD) GmbH (2008): Katalytische volks- und regionalwirtschaftliche Effekte des Flughafens München, Studie im Auftrag der Flughafen München GmbH, Darmstadt.

Derungs, C.; Scherer, R. (2008): Standortwahl von Unternehmen: Ein Entscheidungsprozess zwischen Rationalität und Emotionalität, Universität St. Gallen.

Deutsches Institut für Urbanistik, Difu (Hrsg.) 2011: Standortfaktoren im Wandel, Difu-Impulse Bd. 17/2011.

Döll, S.; Stiller, S. (2010): HWWI/Berenberg-Städteranking 2010. Die 30 größten Städte Deutschlands im Vergleich: Hamburg, Berenberg Bank & HWWI (Hrsg.), Hamburg.

dsn Analysen & Strategien | Kooperationsmanagement (2010): MORO Nord. Ländliche Räume in der großräumigen Partnerschaft – Entwicklungspotenziale in Norddeutschland, Kiel. Internetquelle: www.ml.niedersachsen.de/portal/live.php?navigation_id=1391&article_id=5114&_psmand=7; abgerufen am: 11.07.2012.

Eurostat (2012): Online Datenbank, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>, 11.10.2012.

Frietsch, R.; Legler, H. (2007): Neuabgrenzung der Wissenswirtschaft – forschungsintensive Industrien und wissensintensive Dienstleistungen (NIW/ISI-Listen 2006), Studien zum deutschen Innovationssystem Nr. 22-2007, BMBF (Hrsg.), Berlin.

Gehrke, B.; Frietsch, R.; Neuhäusler, P.; Rammer, C. (2010): Listen wissens- und technologieintensiver Güter und Wirtschaftszweige, Zwischenbericht zu den NIW/ISI/ZWE-Listen 2010/2011, Studien zum deutschen Innovationssystem Nr. 19-2010, Expertenkommission Forschung und Innovation (Hrsg.), Berlin.

Georg Consulting (2008): Nutzungs- und Vermarktungskonzept zum Unternehmenspark Holsteinische Schweiz im Auftrag der EGOH Entwicklungsgesellschaft Ostholstein mbH

Georg Consulting: WiFö-Index Gewerbe, quartalsmäßige bundesweite Befragung von Wirtschaftsförderungen zur Gewerbeflächenvermarktung

Geppert, K.;Gornig, M. (2010): Mehr Jobs, mehr Menschen: die Anziehungskraft der großen Städte wächst, in: Wochenbericht des DIW Berlin 19, S. 2–10.

Glaeser, E.; Saiz, A. (2004): The rise of skilled cities, Brooking-Wharton Papers on Urban Affaires 2004, S. 47-105.

Glasl, M.; Maiwald, B.; Wolf, M. (2008): Handwerk – Bedeutung, Definition, Abgrenzung, Ludwig-Fröhler-Institut (Hrsg.), München. Internetquelle: www.lfi-muenchen.de/publikationen2.htm#Handwerksrecht Veröffentlichung Forschung; abgerufen am: 11.07.2012.

Hamburg Aviation (2013): <http://www.hamburg-aviation.de/de/ueberuns/standort.html>, abgerufen am: 10.03.2013.

Hamburger Senat (2012): Situation der Zeitarbeit in Hamburg, Große Anfrage der Abgeordneten Dr. Friederike Föcking, Katharina Wolff, Nikolaus Haufler u.a. (CDU) und Fraktion vom 15.08.12 – Antwort des Senats, Drucksache 20/4969, 11.09.2012., Hamburg.

Hamm, R. (2012): Verbund von Industrie und Dienstleistungen wird enger, in: Wirtschaftsdienst, 92. Jahrgang, Heft 9,632-639.

Handelskammer Hamburg (2011): Entwicklungsstudie Technologieparks, HIP Hamburg Innovation Park

Hofmeister, K. (2008): Gelungene Standortwahl – Erfolgsfaktor für Unternehmen, IHK zu München und Oberbayern.

HPA Hamburg Port Authority, 2012: Der Hamburger Hafen – Daten und Fakten sowie Angaben zu den Flächenanfragen

HWK Hamburg (2012a): Betriebsbestand im Hamburger Handwerk 1990-2011, Hamburg. Internetquelle: www.hwk-hamburg.de/hamburger-handwerk/statistik.html; abgerufen am: 10.05.2012.

HWK Hamburg (2012b): Gründungen und Schließungen im Hamburger Handwerk 2000-2011, Hamburg. Internetquelle: www.hwk-hamburg.de/hamburger-handwerk/statistik.html; abgerufen am: 26.06.2012.

HWK Hamburg (2012c): Betriebsstatistik Hamburger Handwerk 2006-2011 – Anlage A, Hamburg. Internetquelle: www.hwk-hamburg.de/hamburger-handwerk/statistik.html; abgerufen am: 26.06.2012.

HWK Hamburg (2012d): Betriebsstatistik Hamburger Handwerk 2006-2011 – Anlage B1, Hamburg. Internetquelle: www.hwk-hamburg.de/hamburger-handwerk/statistik.html; abgerufen am: 26.06.2012.

Kowalewski, J.; Hübner, T.; Schulze, S. (2012): Klimasensibilität von Wirtschaftszweigen – 15 Kreisportraits für die Metropolregion Hamburg. Internetquelle: www.hwwi.org/ueber-uns/team/forscher/18/publications.html; abgerufen am 04.09.2012.

Kowalewski, J.; Niebuhr, A. (2008): Aktuelle Tendenzen der sektoralen und regionalen Beschäftigungsentwicklung, IAB Regional. Berichte und Analysen 2008 (01), Nürnberg.

Kowalewski, J.; Stiller, S. (2009): Strukturwandel im deutschen Verarbeitenden Gewerbe, Wirtschaftsdienst 89 (8), 548-555.

Kowalewski, J. (2013): Inter-Industrial Relations and Sectoral Employment Development in German Regions, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik 233 (1). Im Erscheinen.

Lammers, K. (1999): Räumliche Wirkungen der Globalisierung in Deutschland, HWWA Discussion Paper, Nr. 74, Hamburg.

Logistikinitiative Hamburg (2012): Logistik-Arbeitsmarktmonitoring 2011 für die südliche Metropolregion Hamburg, Süderelbe AG (Hrsg.), Hamburg.

Möller, J. (2001): Income and Price Elasticities in Different Sectors of the Economy – An Analysis of Structural Change for Germany, the UK and the USA, in: ten Raa, T., Schettkat, R. (Hrsg.): *The Growth of Service Industries: The Paradox of Exploding Costs and Persistent Demand*, Edward Elgar, Cheltenham, 167–208.

Möller, J.; Tassinopoulos, A. (2000): Zunehmende Spezialisierung oder Strukturkonvergenz? Eine Analyse der sektoralen Beschäftigungsentwicklung auf regionaler Ebene, in: *Jahrbuch für Regionalwissenschaft* 20, S. 39–54.

Müller, K. (2010): Darstellung der Handwerksstrukturen im MORO-Gebiet NORD, ifh (Hrsg.), Göttingen.

Oxford Economics (2012): Global Economic Model.

Planco Consulting GmbH (2009): Fortschreibung der Berechnungen zur „Regional- und gesamtwirtschaftlichen Bedeutung des Hamburger Hafens 2001“, Aktualisierung für das Jahr 2008, Essen.

Planco Consulting GmbH (2011): Fortschreibung der Berechnungen zur „Regional- und gesamtwirtschaftlichen Bedeutung des Hamburger Hafens im Jahr 2001“ (Aktualisierung für das Jahr 2010), im Auftrag der HPA Hamburg Port Authority, Essen.

Porter, M. (2000): Location, competition and economic development: local clusters in a global economy, in: *Economic Development Quarterly* 14 (1), 15-34.

Prognos (2010): Deutschland Report 2035: Wo steht Deutschland wirklich? Das Kompendium zur Zukunft Deutschlands, Basel.

Schettkat, R. (1997): Die Interdependenz von Produkt- und Arbeitsmärkten. Die Wirtschafts- und Beschäftigungsentwicklung der Industrieländer aus der Produktperspektive, *Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung* 30 (4), 721–731.

Scholl, T.; Gutheil, H.; Becker, L. und weitere (2012): Clusterstudie FrankfurtRheinMain, Wettbewerbsvorteile durch Vernetzung, Frankfurt April 2013.

Statistische Ämter der Länder (2011): Bruttoinlandsprodukt, Bruttowertschöpfung in den Ländern und Ost-West-Großraumregionen Deutschlands 1991 bis 2010, Reihe 1, Band 1, Stuttgart.

Statistische Ämter der Länder (2012): Bruttoinlandsprodukt, Bruttowertschöpfung in den kreisfreien Städten und Landkreisen der Bundesrepublik Deutschland. Online Datenbank: http://www.vgrdl.de/Arbeitskreis_VGR/ergebnisse.asp; abgerufen am: 26.11.2012.

Statistisches Amt für Hamburg und Schleswig-Holstein (2011a): Beherbergungen im Reiseverkehr im Februar 2011, Hamburg.

Statistisches Amt für Hamburg und Schleswig-Holstein (2011b): Bevölkerungsentwicklung Schleswig Holsteins bis 2025, Hamburg.

Statistisches Amt für Hamburg und Schleswig-Holstein (2012a): Bruttoinlandsprodukt 2008 bis 2011, Erwerbstätige 1991 bis 2011, Arbeitsvolumen 2008 bis 2011 in Hamburg und in Schleswig-Holstein – Berechnungsstand August 2011 / Februar 2012 –, Statistische Berichte 1 (2) - j/11, Hamburg.

Statistisches Amt für Hamburg und Schleswig-Holstein (2012b): Statistisches Jahrbuch Hamburg 2011/2012, Hamburg.

Statistisches Amt für Hamburg und Schleswig-Holstein (2013): Zur Verflechtung zwischen Hamburg und Schleswig-Holstein, Februar 2013.

Statistisches Bundesamt (2008): Klassifikation der Wirtschaftszweige, Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (2010): Bevölkerung in den Bundesländern, dem früheren Bundesgebiet und den neuen Ländern bis 2060, Ergebnisse der 12. Koordinierten Bevölkerungsvorausrechnung, Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (2011): Tabellen zu den Umweltökonomischen Gesamtrechnungen, Teil 3: Luftemissionen, Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (2012): Onlinedatenbank, abgerufen am 23.11.2012.

Statistisches Bundesamt (2013): Anteil sozialversicherungspflichtig Beschäftigter mit Fach-, Fachhochschul- oder Hochschulabschluss, Genesis-Online – Regionaldatenbank Deutschland, abgerufen am 7.1.2013.

Südekum, J.; Blien, U.; Ludsteck, J. (2006): Whathascaused regional employmentgrowth differences in Eastern Germany?, Jahrbuch für Regionalwissenschaft (26), 51–73.

Volkswirtschaftliches Institut für Mittelstand und Handwerk an der Universität Göttingen (ifh Göttingen) (2012): Auf dem Land mehr Handwerksbetriebe als in den Städten. Ergebnisse einer Untersuchung über regionale Handwerksstrukturen im Gebiet MORO-Nord. Internetquelle: <http://www.ifh.wiwi.uni-goettingen.de/content/auf-dem-land-mehr-handwerksbetriebe-als-den-staetzen-ergebnisse-einer-untersuchung-ueber-regio>; abgerufen am 03.04.2013.

Zaspel, B. (2011): Regionale Gewerbeflächenpolitik – Wirkungsabschätzung regionalplanerischer Instrumente, Dissertation an der Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn, 2011.

Zentralverband des deutschen Handwerks (2013): Online Datenbank, <http://www.zdh-statistik.de/>; abgerufen am 20.03.2013.

Zwania, J. (2008): Verlagerung wirtschaftlicher Aktivitäten – Theoretischer Hintergrund zur Erhebung, Statistisches Bundesamt –Wirtschaft und Statistik 6/2008, Wiesbaden.

Anhang A

A 1: Technischer Anhang: Gewerbeflächenmodell

Überblick

Im Folgenden wird das Gewerbeflächenmodell dargestellt. Das Modell gliedert sich in einen Mikro- und einen Makro-Teil. Im Mikro-Teil wird eine individuelle (durchschnittliche) Gewerbeflächennachfrage- und -angebotsfunktion geschätzt, um die individuellen Käufe abzubilden. Daraus werden die Quadratmeterpreise und Flächengrößen bestimmt, aus denen in einem Makro-Modell auf den Gesamtmarkt, insbesondere den Gesamtflächenumsatz (eines Jahres), geschlossen wird. Die Ergebnisse der Modelle werden dann genutzt, um ein Szenarien-Modell abzuleiten.

Mikro-Modell

Das Mikro-Modell bildet die individuellen Käufe (bereinigter Preis je Quadratmeter, $\ln wvg1$, und Flächengröße in Quadratmeter, $\ln flac$, jeweils logarithmiert) in einem simultanen Gleichungsmodell aus Angebot und Nachfrage ab. Die Angebotsfunktion nach Gewerbeflächen wird identifiziert, indem Verschiebungen der Nachfragefunktion durch folgende Variablen berücksichtigt werden:

- $\ln gva_{ce}$: Bruttowertschöpfung im verarbeitenden Gewerbe ohne Baugewerbe (logarithmiert)
- $swand_{gi}$: Strukturwandel, erfasst durch den Quotienten aus der Bruttowertschöpfung im Handel, Gastgewerbe und Verkehr dividiert durch die Bruttowertschöpfung im verarbeitenden Gewerbe (ohne Baugewerbe)

Die Nachfragefunktion wird identifiziert, indem Verschiebungen der Angebotsfunktion durch folgende Variable berücksichtigt werden:

- $\ln flacu_{fhh}$: Flächenumsatz (/verkäufe) der Stadt eines Jahres in Quadratmeter (logarithmiert)

Zusätzlich werden weitere Merkmale berücksichtigt, die den Preis beziehungsweise die Flächengrößen beeinflussen. Sie werden in beide Funktionen aufgenommen. Diese sind:

- $vera$: Veräußerer (FHH, Bund, privat)

- *erwe*: Erwerber (FHH, Bund, privat)
- *bpre*: Besonderheit der Preisvereinbarung (z.B. Makler)
- *ungeus*: Ungewöhnliche Umstände (z.B. Verwandtschaftsverhältnis)
- *entw*: Entwicklungszustand (baureifes Land, entsprechend genutztes Land)
- *selb*: Selbständigkeit (unselbständig, selbständig, zusammengesetzt; dies ist insbesondere bei Zukäufen relevant)
- *grua*: Preisbestimmende Grundstücksart (grobe Sektoreinteilung)

Das simultane Gleichungsmodell lautet:

$$\ln wvgl1_i = \alpha_0 + \alpha_1 \ln flac_i + \alpha_2 \ln gva_ce_i + \alpha_3 swand_gi_i + \sum_{j=1}^{k-4} \alpha_{j+3} x_{ji} + \varepsilon_i$$

$$\ln flac_i = \beta_0 + \beta_1 \ln wvgl1_i + \beta_2 \ln flacu_fhh_i + \sum_{j=1}^{l-3} \beta_{j+2} x_{ji} + \eta_i$$

Wobei i für den Kauffall steht und j für die einzelnen Charakteristika in x . Die Makro-Variablen tragen den Index t für die Jahre, da sie über die Jahre, nicht über die Kauffälle variieren. k und l stehen für die Anzahlen der erklärenden Variablen in den Gleichungen, inklusive der Konstanten. Die erste Gleichung spiegelt die Nachfrage, die zweite das Angebot wieder.

Um zu testen, ob die Simultanität relevant ist, wird der Hausman-Test durchgeführt. Dabei werden die Angebots- und Nachfragefunktionen individuell mittels OLS unter Vernachlässigung der Simultanität geschätzt und die geschätzten Werte für Preise und Flächen berechnet. Die geschätzten Werte für Preise (Flächen) gehen dann in die Angebotsfunktion (Nachfragefunktion) als zusätzliche Regressoren ein und die Funktion wird neu geschätzt. Sind die Koeffizienten für die geschätzten Werte signifikant, dann liegt Endogenität beziehungsweise Simultanität vor und es muss ein simultanes Gleichungsmodell geschätzt werden, um unverzerrte Schätzer zu erhalten. Die Koeffizienten sind in beiden Fällen hoch signifikant, so dass der Hausman-Test Endogenität anzeigt und die Simultanität der Gleichungen relevant ist.

Das Modell wird als simultanes Gleichungsmodell auf Basis der Mikro-Daten mittels 2SLS geschätzt. Ein 3SLS-Schätzer wird bewusst nicht verwendet, da dieser zwar die Standardfehler genauer messen würde, sich aber Fehler in einer der Gleichungen auch auf die andere Gleichung auswirken würde.

Für die zentralen Koeffizienten des Modells ergibt sich:

Tabelle A 1

Regressionsergebnisse für die Koeffizienten von Angebots- und Nachfragefunktion**Nachfragefunktion**

	Koeffizient	Standardfehler	T	p
α_1	-0.6624574	0.3996922	-1.66	0.098
α_2	1.419608	0.7872394	1.80	0.072
α_3	1.161154	0.2853047	4.07	0.000

Angebotsfunktion

	Koeffizient	Standardfehler	t	p
β_1	1.309064	0.6628875	1.97	0.048
β_2	0.2781782	0.1131982	2.46	0.014

Quelle: Gutachterausschuss (2012);Eurostat (2012); HWWI.

Es zeigt sich, dass sich bei einer 3SLS-Schätzung die zentralen Koeffizienten und deren Standardfehler nur marginal ändern.

Wird statt der Flächenumsätze der Stadt auf die Potentialflächen zurückgegriffen, um Verschiebungen der Angebotsfunktion abzubilden, so können die Angebots- und Nachfragefunktionen nicht identifiziert werden. Die Variable erfasst die Angebotsverschiebungen offenbar wegen der im Gutachten diskutierten Probleme nicht hinreichend. Daher wird auf die Flächenumsätze der Stadt zurückgegriffen um Angebotsverschiebungen zu identifizieren. Dies ist wegen der im Gutachten vorgebrachten Argumente zulässig und sinnvoll.

Alternative Möglichkeiten zur Integration der sektoralen Bruttowertschöpfung in die Modelle wurden getestet. Da die Bruttowertschöpfung in den Sektoren zumeist dieselbe Entwicklungsrichtung aufweist, liegt jedoch das Problem der Multikollinearität vor. Die belastbarsten Ergebnisse erhält man mit der oben dargestellten Spezifikation, in welcher der Strukturwandel nicht durch die absoluten Entwicklungen in den Sektoren erfasst wird (denn dann läge Multikollinearität vor), sondern durch die relative Entwicklung.

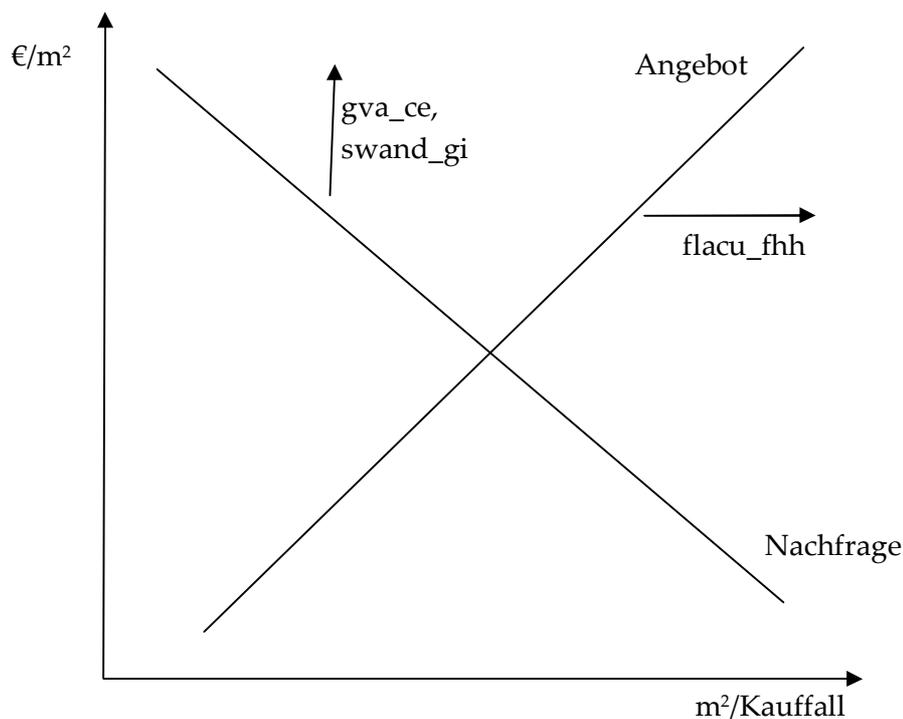
Das Ergebnis der Regression für einen durchschnittlichen Kauffall wird in Abbildung A 1 grafisch dargestellt. Angebots- und Nachfragefunktion weisen die üblichen und erwarteten Verläufe auf. Allerdings weist die Nachfragefunktion eine relativ flache Steigung auf was darauf hindeutet, dass der Preis vor allem als Markteintrittsschwelle für Flächennachfrager agiert.

Eine Steigerung der Bruttowertschöpfung im produzierenden Gewerbe (ohne Baugewerbe) und eine Zunahme der Bruttowertschöpfung im Handel, Gastgewerbe und Verkehr relativ zur Bruttowertschöpfung im produzierenden Gewerbe (ohne Bau-

gewerbe) führen zu einem Anstieg der individuellen Flächennachfrage. In Abhängigkeit des Angebots führt dies zu einer Preis- oder Flächensteigerung individueller Flächen. Eine Erhöhung des Flächenangebotes der Stadt führt zu einer Steigerung des Angebots. Die Ergebnisse beziehen sich an dieser Stelle lediglich auf die Mikro-Ebene, d.h. auf individuelle Kauffälle. Die Ergebnisse für die Nachfragefunktion deuten aber bereits auf ein zentrales Ergebnis hin: Der Preis für Gewerbeflächen (in Euro pro Quadratmeter) dient vor allem als Markteintrittsschwelle. Haben Unternehmen diese Schwelle überschritten, dann richtet sich die Flächengröße vor allem nach den Beschränkungen durch das Flächenangebot. Steigt die Bruttowertschöpfung, so verschiebt sich diese Schwelle nach oben, das bedeutet, dass der Preis, bis zu welchem Unternehmen in dem Markt als Nachfrager auftreten, höher liegt und entsprechend umso mehr Nachfrager in den Markt eintreten. Die Gesamtzahl der Nachfrager wird dabei aus dem Makro-Modell bestimmt.

Abbildung A 1

Grafische Darstellung des Mikro-Modells



Quelle: HWWI.

Makro-Modell

Zur Ermittlung des Makro-Modells werden die zentralen Koeffizienten der Mikro-Ebene auf die Makro-Ebene übertragen. Von der Mikro-Ebene ist bekannt, wie Preis

und Flächengröße eines durchschnittlichen Kauffalls auf Angebots- und Nachfrageverschiebungen reagieren. Dazu werden zunächst aus den individuellen Daten $\ln wvgl1_i$ und $\ln flac_i$ die durchschnittlichen Jahreswerte $\ln wvgl1_t$ und $\ln flac_t$ beziehungsweise der gesamte Flächenumsatz des Jahres, $\ln flacu_t$, berechnet (jeweils logarithmiert). Die durchschnittlichen Jahreswerte werden dann mithilfe der Ergebnisse der Mikro-Ebene in ihre Komponenten zerlegt:

$$\ln wvgl1_t = \alpha_t + \hat{\alpha}_1 \ln flac_t + \hat{\alpha}_2 \ln gva_ce_t + \hat{\alpha}_3 swand_gi_t$$

$$\ln flac_t = \beta_t + \hat{\beta}_1 \ln wvgl1_t + \hat{\beta}_2 \ln flacu_fhh_t$$

Die Koeffizienten α_t und β_t ergeben sich dabei als Residuen. Unter der Verwendung der Definitionen

$$A_1 = \hat{\alpha}_1 \ln flac_t$$

$$A_2 = \hat{\alpha}_2 \ln gva_ce_t$$

$$A_3 = \hat{\alpha}_3 swand_gi_t$$

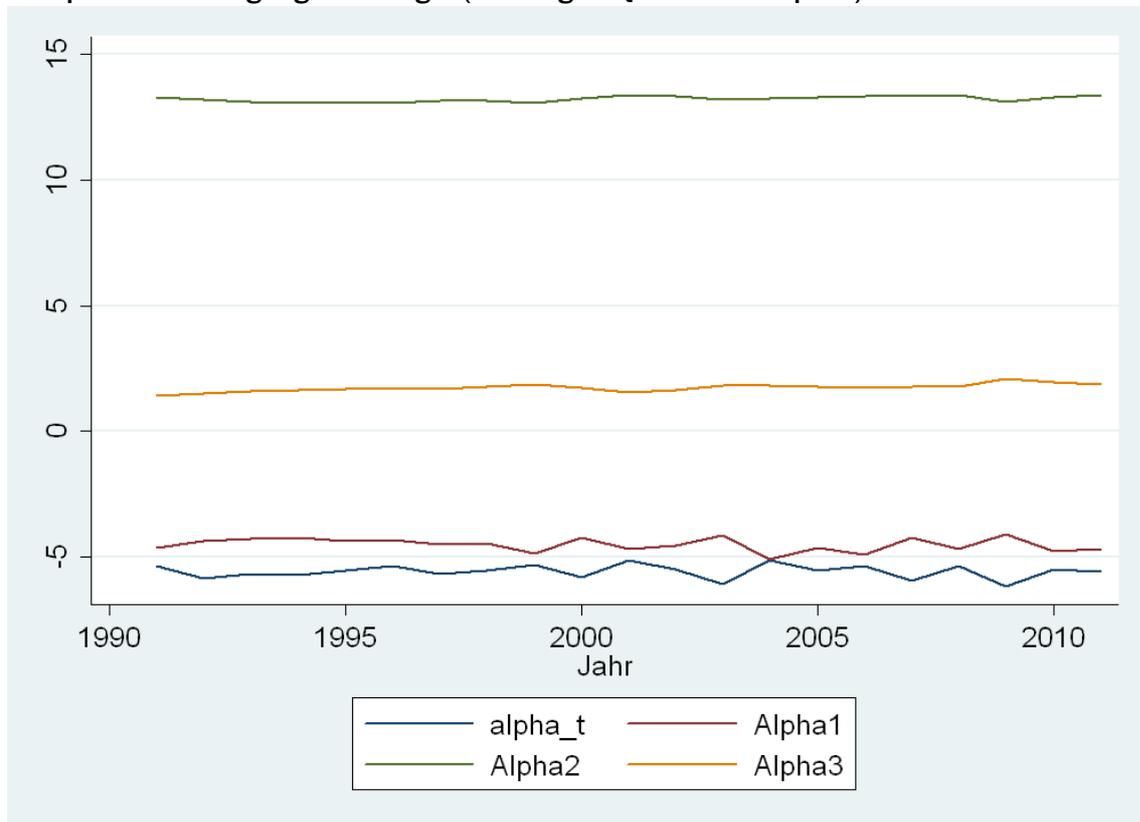
$$B_1 = \hat{\beta}_1 \ln wvgl1_t$$

$$B_2 = \hat{\beta}_2 \ln flacu_fhh_t$$

entwickeln sich die Komponenten der jeweiligen Zeitreihen wie in Abbildung A 2 (bereinigter Quadratmeterpreis) und Abbildung A 3 (Flächengröße je Kauffall) dargestellt.

Abbildung A 2

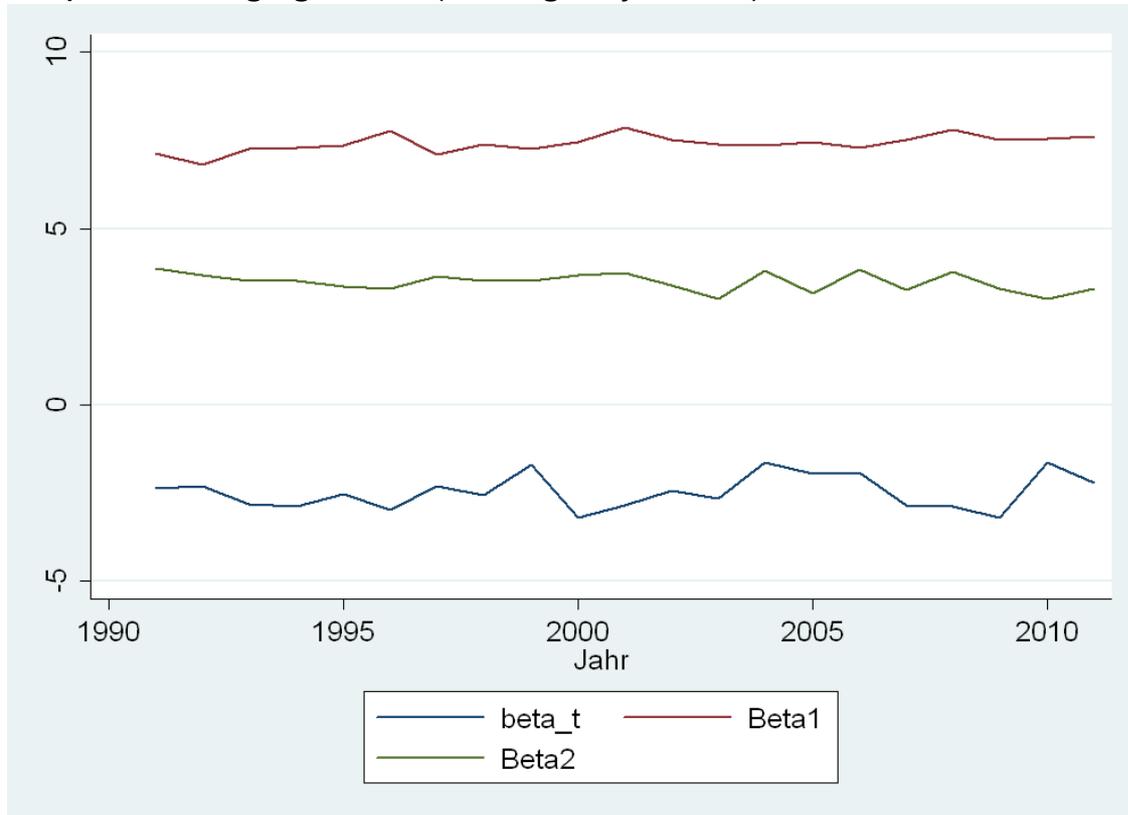
Komponentenzerlegung für Inwvg11 (bereinigter Quadratmeterpreis)



Quellen: Gutachterausschuss (2012);Eurostat (2012); HWWI.

Abbildung A 3

Komponentenzerlegung für Inflac (Flächengröße je Kauffall)



Quellen: Gutachterausschuss (2012);Eurostat (2012); HWWI.

Als Ergebnis kann hier festgehalten werden, dass α_t und β_t keine systematischen Entwicklungen und keinen Trend aufweisen. Das ist von zentraler Bedeutung, da es beinhaltet, dass die Koeffizienten der Mikro-Ebene bereits die wichtigsten Bewegungen auf der Makro-Ebene erklären können, es bleibt keine systematische Variation in α_t und β_t enthalten. Damit können für die Zukunft die Mittelwerte von α_t und β_t in den Szenarien angenommen werden.

Aus der Entwicklung der Preise und Flächengrößen wird dann in einem Regressionsmodell auf die Entwicklung des gesamten Jahres-Flächenumsatzes (logarithmiert, $\ln flacu_t$) geschlossen. Zur Schätzung werden die oben definierten Komponenten als erklärende Variablen herangezogen. Die Schätzungsgleichung lautet somit:

$$\ln flacu_t = \gamma_0 + \gamma_1 A_1 + \gamma_2 A_2 + \gamma_3 A_3 + \gamma_4 B_1 + \gamma_5 B_2 + v_t$$

Die Ergebnisse des Makro-Modells sind in Tabelle A 2 festgehalten. Die Schätzung erklärt über 90 % der Variation des Jahres-Flächenumsatzes und dies, obwohl α_t und β_t nicht in das Modell mit eingehen.

Tabelle A 2

Regressionsergebnisse für das Makro-Modell

Source	SS	df	MS	Number of obs = 21		
Model	5.86987274	5	1.17397455	F(5, 15) =	38.72	
Residual	.454784778	15	.030318985	Prob> F =	0.0000	
				R-squared =	0.9281	
				Adj R-squared =	0.9041	
Total	6.32465752	20	.316232876	Root MSE =	.17412	

lnflacu	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
Alpha1	-1.731981	.1799909	-9.62	0.000	-2.115622	-1.348339
Alpha2	-.5769693	.4431878	-1.30	0.213	-1.521602	.3676632
Alpha3	-1.246928	.3507134	-3.56	0.003	-1.994456	-.4994003
Beta1	.176227	.195044	0.90	0.381	-.2394994	.5919533
Beta2	.38981	.2094736	1.86	0.082	-.0566724	.8362924
_cons	11.41458	5.246164	2.18	0.046	.2326437	22.59651

Quellen: Gutachterausschuss (2012);Eurostat (2012); HWWI.

Szenarien-Modell

Um aus dem Mikro- und Makro-Modell ein Szenarien-Modell zu entwickeln, wird wie folgt vorgegangen. Zunächst werden auf Basis der im Mikro-Modell geschätzten Parameter die geschätzten Quadratmeterpreise und Flächengrößen je Kauffall berechnet:

$$\ln wvgl1_hat_t = \bar{\alpha} + \hat{\alpha}_1 \ln flac_t + \hat{\alpha}_2 \ln gva_ce_t + \hat{\alpha}_3 swand_gi_t$$

$$\ln flac_hat_t = \bar{\beta} + \hat{\beta}_1 \ln wvgl1_t + \hat{\beta}_2 \ln flacu_fhh_t$$

Wobei $\bar{\alpha} = \frac{1}{20} \sum_{t=1991}^{2011} \alpha_t$ und $\bar{\beta} = \frac{1}{20} \sum_{t=1991}^{2011} \beta_t$. Diese Annahme ist, wie oben diskutiert, für

die Szenarien aufgrund der Eigenschaften von α_t und β_t zulässig und sinnvoll. Unter Verwendung der Definitionen

$$A_1 = \hat{\alpha}_1 \ln flac_t$$

$$A_2 = \hat{\alpha}_2 \ln gva_ce_t$$

$$A_3 = \hat{\alpha}_3 swand_gi_t$$

$$B_1 = \hat{\beta}_1 \ln wvgl1_t$$

$$B_2 = \hat{\beta}_2 \ln flacu_fhh_t$$

wird der Jahres-Flächenumsatz basierend auf den Schätzergebnissen wie folgt berechnet:

$$\ln flacu_hat_t = \hat{\gamma}_0 + \hat{\gamma}_1 A_1 + \hat{\gamma}_2 A_2 + \hat{\gamma}_3 A_3 + \hat{\gamma}_4 B_1 + \hat{\gamma}_5 B_2$$

Auf die Zahl der Kauffälle kann dann mittels der Definitionsgleichung zurückgeschlossen werden:

$$\ln n_t = \ln flac_hat_t - \ln flacu_hat_t$$

A 2: Datenquellen der Modelle

In das Modell zur Entwicklung der Bruttowertschöpfung Hamburgs gehen diverse Variablen ein. Datenbasis für die nationalen Variablen (auf Deutschland-Ebene) ist Oxford Economics (2012). Bruttowertschöpfung, Erwerbstätigenzahl, Produktivität, Deflator der Bruttowertschöpfung, Anteil der Erwerbstätigen in den Mittel- und Hochtechnologiesektoren und Anteil der Hochqualifizierten an den Erwerbstätigen werden von Eurostat (2012) bezogen. Die Bevölkerung wird aus der 12. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung entnommen (Statistisches Bundesamt 2010).

In das Gewerbeflächenmodell Hamburgs gehen Mikro- und Makro-Daten ein. Die Mikro-Daten beziehen sich auf die individuellen Kauffälle und werden ausschließlich aus der Sonderauswertung des Gutachterausschusses (2012) bezogen. Die Makro-Daten beziehen sich auf die Bruttowertschöpfung, Erwerbstätigkeit und den Bruttowertschöpfung-Deflator, sie werden von Eurostat (2012) bezogen.

Die Daten des Gutachterausschusses umfassen insgesamt 971 Kauffälle von baureifen und unbebauten gewerblichen Baugrundstücken zwischen 1990 und 2011. Sie umfassen Informationen die folgenden Informationen für die einzelnen Kauffälle:

- Fläche, Preis, diverse Preisbereinigungen
- Tagesgenaues Datum
- Adressen, Koordinaten
- Sektorale Abgrenzung (grob)
- Diverse Kontrollvariablen
- Erwerber, Veräußerer (öffentlich/privat)
- Besonderheiten der Preisvereinbarung, ungewöhnliche Umstände, Objektselbstständigkeit

Tabelle A 3 zeigt eine Übersicht über den (Quadratmeter-)Preis und die Flächengröße der berücksichtigten Kauffälle. Für beide Merkmale besteht eine große Variation über alle Kauffälle. Die Minimumwerte beim Kaufpreis von Null Euro und Flächenkäufen von einem Quadratmeter stellen Spezialfälle dar und sind etwa durch Verwandtschaftsverhältnisse beim Verkauf oder durch Zukauf kleiner Flächen zu erklären.

Tabelle A 3

Preis je Quadratmeter und Flächengrößen je Kauffall

Einheit	Kauffälle	Durchschnitt	Minimum	Maximum
Preis in Euro	971	580.718	0	15.100.000
Preis in Euro/m ²	971	140	0	6.817
Bereinigter Preis in Euro/m ²	899	135	0	3.428
m ²	971	5.311	1	199.500

Bereinigter Preis: Der Kaufpreis pro m² Grundstücksfläche wird vom Gutachterausschuss normiert auf einen einheitlichen beitragsrechtlichen Zustand einschließlich Wege- u. Sielbaubeitrag.

Quellen: Gutachterausschuss (2012); HWWI.

Abbildung A 4 und Abbildung A 5 zeigen, wie die Kauffälle über den Beobachtungszeitraum verteilt sind, beziehungsweise wie sich die durchschnittliche Flächengröße je Kauffall entwickelt hat. Dabei ist auffällig, dass die Anzahl der Kauffälle ab 2003 deutlich niedriger ist als davor. Die niedrigere Anzahl an Verkäufen führt dazu, dass einzelne Kauffälle ein höheres Gewicht in den Daten erhalten und damit, wie in Abbildung A 5 zu sehen, die Varianz in den Daten zunimmt.

Abbildung A 4

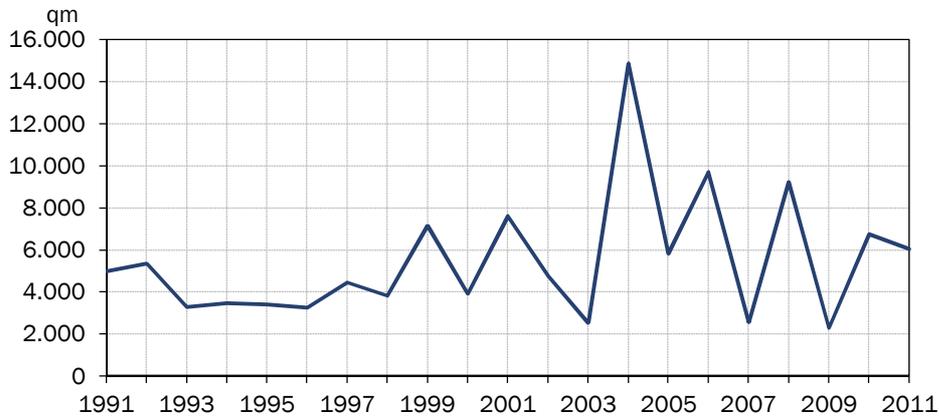
Anzahl der Kauffälle nach Jahren



Quellen: Gutachterausschuss (2012); HWWI.

Abbildung A 5

Flächengröße je Kauffall nach Jahren



Quellen: Gutachterausschuss (2012); HWWI.

Abbildung A 6

Verteilung der Kauffälle in Hamburg



Quellen: Gutachterausschuss (2012); HWWI.

Die Verteilung der Kauffälle über das Hamburger Stadtgebiet ist in Abbildung A 6 abgebildet. Viele neue Gewerbeflächen wurden demnach im Süd-Osten von Hamburg in und um die Stadteile Harburg, Wilhelmsburg, Rothenburgsort, Billbrook, Allermöhe und Bergedorf verkauft. Eine weitere Häufung von Kauffällen gab es im Westen Hamburgs in dem Gebiet um Bahrenfeld und Stellingen.

Ein Teil der Verteilung der Kauffälle dürfte auf Preisunterschiede für Gewerbeflächen in verschiedenen Regionen zurückzuführen sein. Tabelle A 4 zeigt den durchschnittlichen Quadratmeterpreis und die durchschnittliche Fläche je Kauffall in Hamburg nach Bezirken. Dabei fällt auf, dass in den Bezirken Bergedorf, Hamburg Mitte und Harburg, die den Süd-Osten Hamburgs abdecken in dem es viele Kauffälle gab, der Preis unter und die Flächengröße über dem Durchschnitt aller Kauffälle lag. In Altona, Eimsbüttel und Hamburg Nord sind die Quadratmeterpreise dagegen deutlich überdurchschnittlich gewesen und die Fläche je Kauffall eher niedriger.

Tabelle A 4

Durchschnittliche Quadratmeterpreise und Fläche der Kauffälle nach Bezirken

Bezirk	Bereinigter Preis	Fläche je Kauffall
	EUR/m ²	
Altona	223,91	3.263
Bergedorf	89,31	6.592
Eimsbüttel	209,18	4.681
Hamburg Mitte	112,89	5.440
Hamburg Nord	175,11	3.087
Harburg	125,27	7.136
Wandsbek	137,33	4.032
Gesamt	135,10	5.311

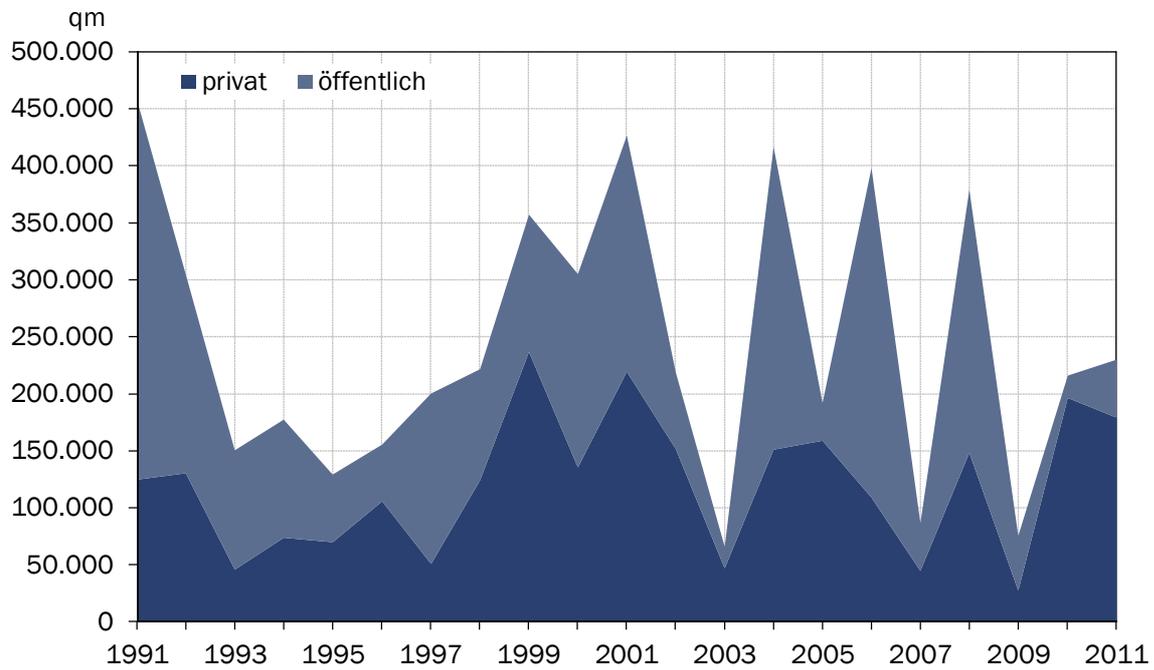
Bereinigter Preis: Der Kaufpreis pro m² Grundstücksfläche wird vom Gutachterausschuss normiert auf einen einheitlichen beitragsrechtlichen Zustand einschließlich Wege- u. Siedbaubeitrag.

Quellen: Gutachterausschuss (2012); HWWI.

Der Datensatz des Gutachterausschusses unterscheidet Gewerbeflächenumsätze von öffentlichen und privaten Anbietern. Abbildung A 7 zeigt den Flächenumsatz in Quadratmetern über die Jahre differenziert nach den beiden Gruppen. Die öffentlichen Flächenumsätze sind zum Teil deutlich größer als die der von privaten Anbietern, unterliegen aber auch größeren Schwankungen über die Jahre.

Abbildung A 7

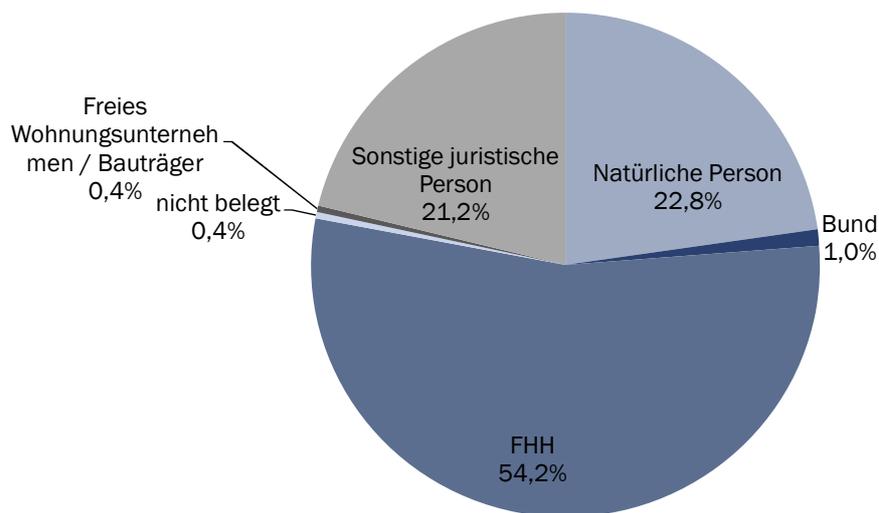
Private und öffentliche Flächenumsätze pro Jahr



Quellen: Gutachterausschuss (2012); HWWI.

Abbildung A 8

Kauffälle nach Verkäufern



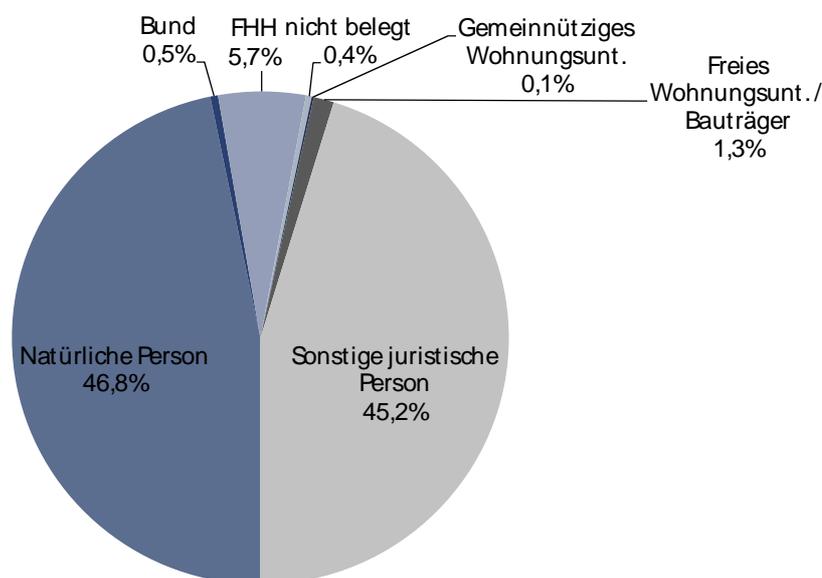
Quellen: Gutachterausschuss (2012); HWWI.

Die Verteilung der Anzahl der Kauffälle auf öffentliche und private Verkäufer ist in

Abbildung A 8 abgebildet. Verkäufe durch die Stadt Hamburg oder den Bund waren demnach mit ca. 55 % etwas häufiger als Verkäufe durch private Anbieter. Letztere kamen zu etwa gleichen Anteilen von natürlichen und juristischen Personen. Dasselbe gilt für die Käufer der Gewerbeflächen. Hier waren ca. 47 % der Käufer natürliche und ca. 45 % juristische Personen. Die übrigen 8 % verteilen sich auf Kauffälle mit fehlenden Angaben und einige kleine Käuferkategorien.

Abbildung A 9

Kauffälle nach Käufern



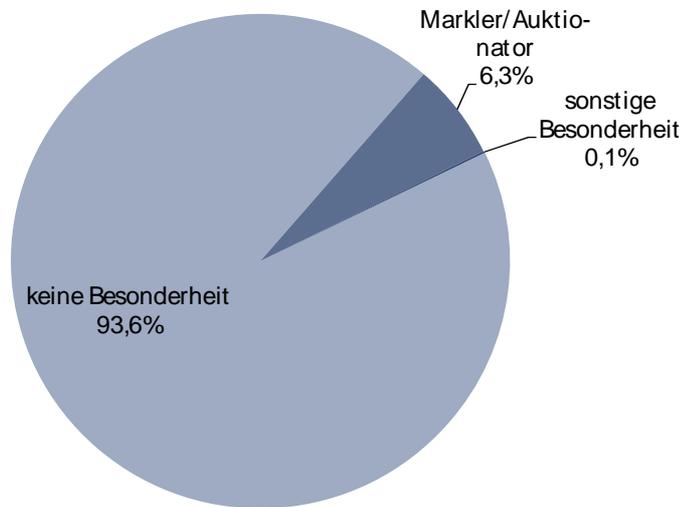
Quellen: Gutachterausschuss (2012); HWWI.

Für die Beurteilung der Kauffälle ist es sinnvoll zu überprüfen, ob es bei dem Kauf Besonderheiten gab, die einen Einfluss auf Preis oder Flächengröße haben könnten. Die Daten liefern dazu Angaben über Besonderheiten bei der Preisvereinbarung und Verkaufsumstände. Abbildung A 10 zeigt, dass nur 6,3% der Kauffälle über einen Makler oder Auktionator abgewickelt wurden.

Bezüglich der Fläche je Kauffall ist zu beachten, dass 31,6 % der Flächenkäufe Zukaufe zu bereits vorhandenen Flächen darstellen. Diese Kauffälle haben häufig einen niedrigeren Flächenumfang. Weiter ist zu beachten, dass bei 4,7 % der Kauffälle der Käufer vorher Mieter war, bei 1,9 % ein Verwandtschaftsverhältnis zwischen Käufer und Verkäufer vorlag und es sich in 0,5 % der Fälle um einen Liebhaberpreis gehandelt hat. Bei allen diese Besonderheiten ist anzunehmen, dass sie einen Einfluss auf den Verkaufspreis haben können (siehe Abbildung A 11).

Abbildung A 10

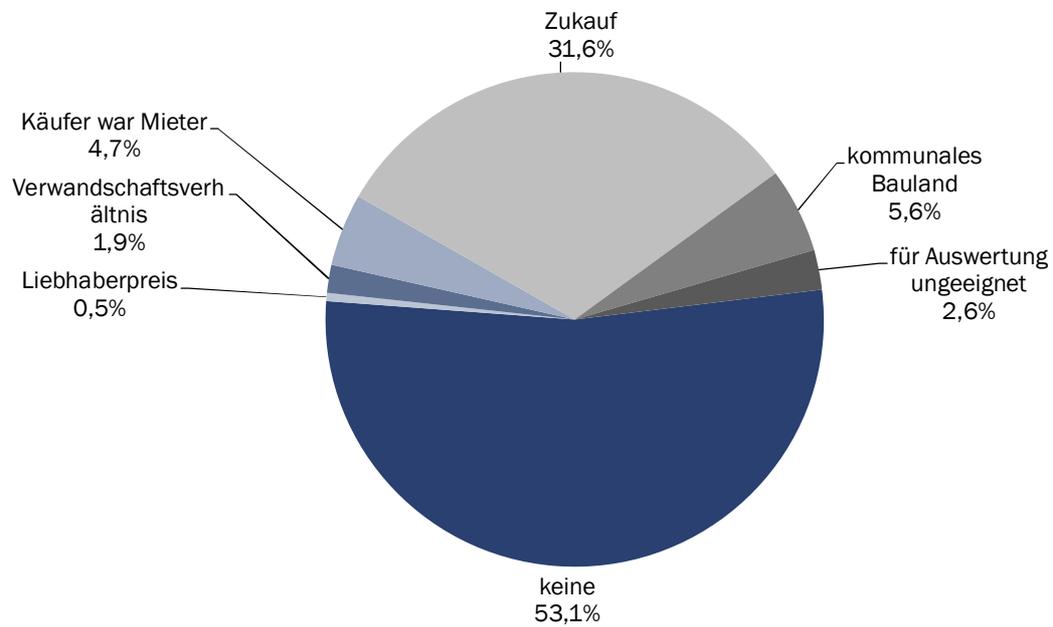
Besonderheit der Preisvereinbarung bei den Kauffällen



Quellen: Gutachterausschuss (2012); HWWI.

Abbildung A 11

Kauffälle mit ungewöhnlichen Verhältnissen



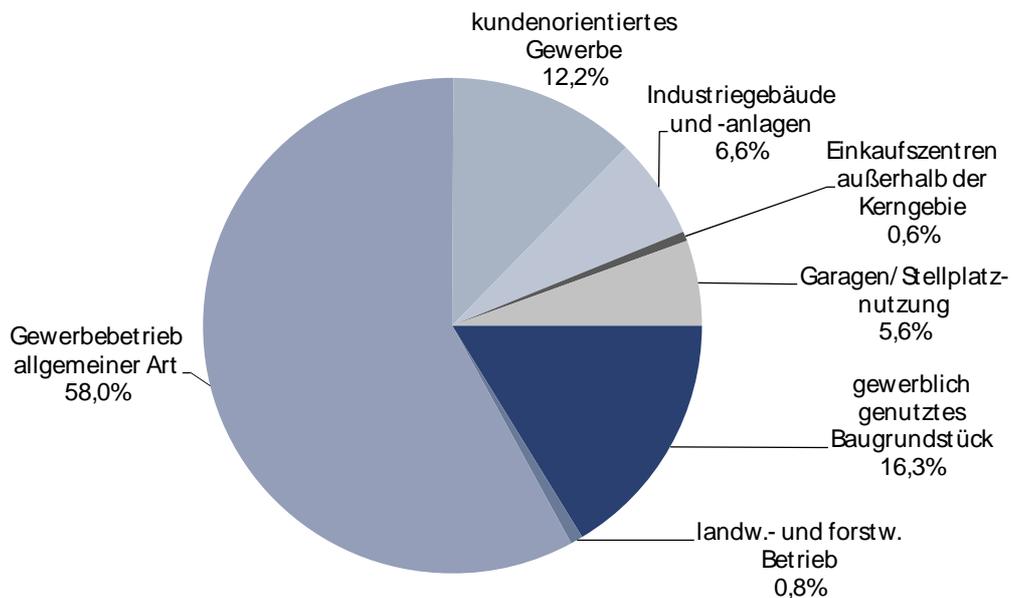
Quellen: Gutachterausschuss (2012); HWWI.

Abbildung A 13 stellen die Aufteilung der Kauffälle nach Sektoren dar. Der größte Anteil der Käufe entfällt mit 58 % auf Gewerbebetriebe allgemeiner Art. Die restlichen 42 % verteilen sich hauptsächlich auf gewerblich genutzte Baugrundstücke (16,3 %), kundenorientiertes Gewerbe (12,2 %), Industriegebäude und -anlagen (6,6 %) sowie Garagen und Stellplatznutzung (5,6 %). Der Anteil der Sektoren an den Käufen variierte jedoch auch über die Jahre. Gewerbebetriebe allgemeiner Art machten im Zeitraum 2006 bis 2011 fast 90 % aller Kauffälle aus, in den Jahren davor aber nur etwa 60 % bis 70 %. Der Anteil von Industriegebäuden und -anlagen sowie gewerblich genutzten Baugrundstücken hat sich über den betrachteten Zeitraum rückläufig entwickelt. Der Anteil der Kauffälle des kundenorientierten Gewerbes nahm von 1991-1995 bis 2000-2005 von unter 10 % auf ca. 30 % zu, fiel im Zeitraum 2006-2011 aber wieder auf unter 10 % (siehe

Abbildung A 13).

Abbildung A 12

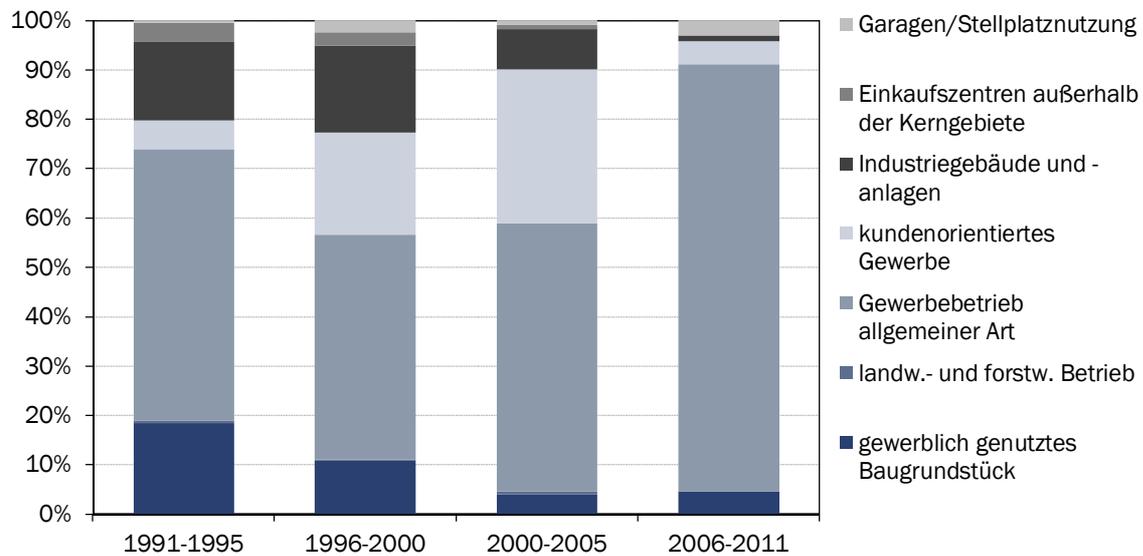
Flächenumsätze nach Sektoren



Quellen: Gutachterausschuss (2012); HWWI.

Abbildung A 13

Flächenumsätze nach Sektoren und Jahren

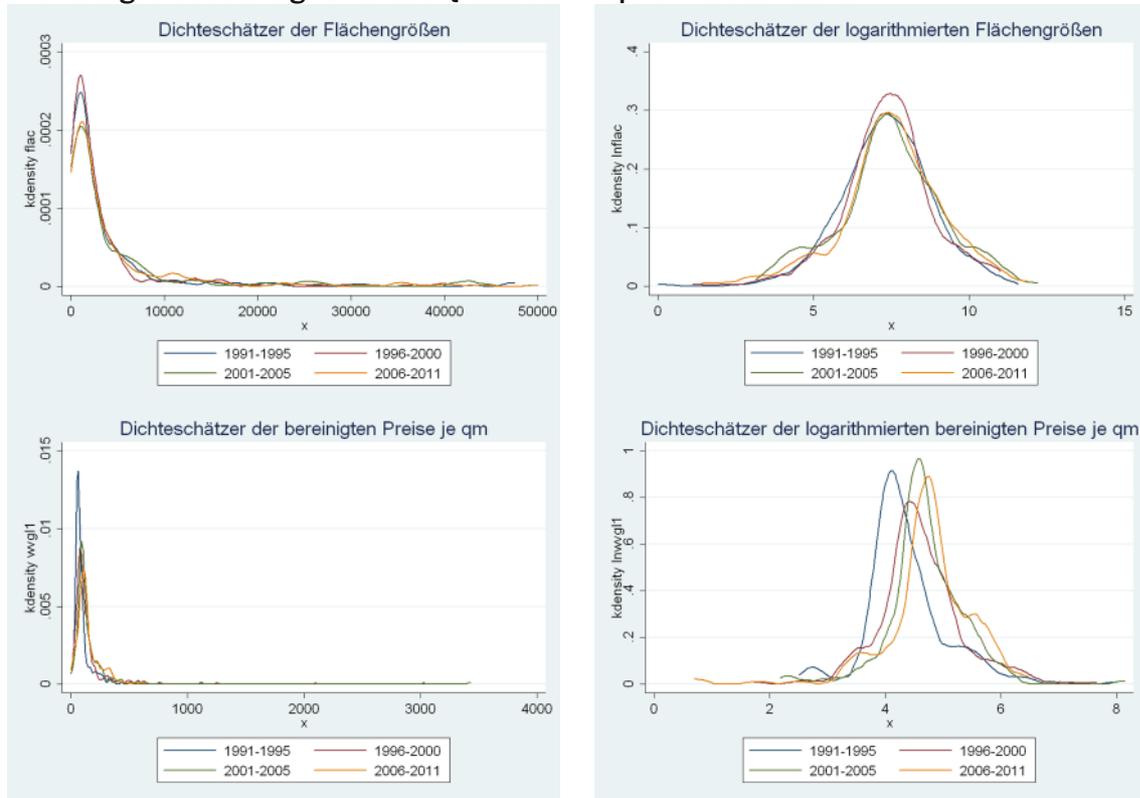


Quellen: Gutachterausschuss (2012); HWWI.

Abbildung A 14 zeigt die Verteilung der Flächengröße und das Quadratmeterpreises der Kauffälle für verschiedene Zeiträume. Besonders auffällig ist, dass die meisten Käufe relativ kleine Flächen und niedrige Preise hatten und dass es einige Ausreißer mit großen Gewerbeflächen beziehungsweise hohem Preis gibt. Um bessere Verteilungseigenschaften für die statistischen Berechnungen zu erhalten, wurden die Daten für das quantitative Modell logarithmiert.

Abbildung A 14

Verteilung der Flächengrößen und Quadratmeterpreise nach Jahren



Quellen: Gutachterausschuss (2012); HWWI.