

Immobilien in Deutschland gelten als „sicherer Hafen“ und sind in den vergangenen Jahren in der Gunst der Anleger stetig gestiegen. Der Fokus liegt dabei vor allem auf Direktinvestments. Die Rahmenbedingungen am Geldmarkt sind weiter günstig: Die Zinsen verharren auf niedrigem Niveau, was vor allem Anlegern zu Gute kommt, mit denen Banken ein aus ihrer Sicht geringes Risiko eingehen. Ein regelrechter „Run“ seitens institutioneller, aber auch privater Anleger hat in den letzten Jahren auf die Immobilien in den deutschen Großstädten eingesetzt. Bisweilen ist in der Presse sogar von „Preisexplosion“ oder gar einer „Blase“ die Rede. Dabei dürften die Preissteigerungen in Deutschland auf einen längst fälligen Nachholeffekt zurückzuführen sein.

Einen Beitrag zu dieser Diskussion – und zu vielen anderen aktuellen Themen – liefert das „Jahrbuch der Immobilienwirtschaft 2013“. Die Ein- und Ausblicke hochrangiger Politiker, die Einschätzungen renommierter Marktexperten und die Analysen anerkannter Wissenschaftler fügen sich in diesem Buch zu einem Gesamtbild der Branche. Das Spektrum reicht vom Einfluss Europas auf die Immobilienwirtschaft über Themen wie den Befähigungsnachweis für Immobilienberufe, die Legende von der Immobilienblase bis hin zur Integration von Technik in das Wohnumfeld.

Folgende Autoren haben am „Jahrbuch der Immobilienwirtschaft 2013“ mitgewirkt:

Bundesminister Dr. Peter Ramsauer, MdB
EU-Kommissar Günther H. Oettinger | Hans-Joachim Otto, MdB
Dr. Marc Weinstock | Jens-Ulrich Kießling
Matthias Waltersbacher | Alexander Schürt
Prof. Dr. Heinz Rehkugler | Sebastian Körber, MdB
Dr. Moritz Lembcke | Dr. Thomas Glatte
Prof. Birgit Wilkes | Klaus Saloch
Prof. Dr. Susanne Ertle-Straub | Jürgen Michael Schick
Prof. Dr. Michael Lister | Tim Sebastian Nädele
Tayfun Erbil | Hans Netscher | Andreas Schulten
Lutz Dammaschk | Thomas Kuhlmann | Jörg Winterlich

Mit der Bündelung der hochkarätigen Markt- und Meinungsexpertise soll das „Jahrbuch der Immobilienwirtschaft“ zur Versachlichung der Diskussion beitragen.

ISBN 978-3-944656-00-7



Jahrbuch der Immobilienwirtschaft 2013

Jahrbuch der Immobilienwirtschaft 2013

Politik

Praxis

Markt

Europäischen Immobilien Akademie

Fit für die Zukunft

Studienorte: Saarbrücken, Berlin, Leipzig, Köln, Mainz



Praxisbezogen studieren

"Baustein für Baustein"

Praxisorientierte Lehrgänge

- Immobilienmakler
- Immobilienverwalter
- Immobilien-Projektentwickler
- Immobilienwertermittler
- Management von Gewerbeimmobilien
- Internationale Immobiliengeschäfte

Online-Lehrgänge

- Existenzgründung Immobilienmakler
- Immobilienverwaltung



**Europäische
Immobilien
Akademie**

staatlich anerkannte Fachschule des ivd

www.eia-akademie.de
Tel.: 0681 927 38 0
Info@eia-akademie.de

Jahrbuch der Immobilienwirtschaft 2013

Politik – Praxis – Markt

Günther H. Oettinger | Dr. Peter Ramsauer | Hans-Joachim Otto | Dr. Marc Weinstock
Jens-Ulrich Kießling | Matthias Waltersbacher | Alexander Schürt | Prof. Dr. Heinz Rehkugler
Sebastian Körber | Dr. Moritz Lembcke | Dr. Thomas Glatte | Prof. Birgit Wilkes | Klaus Saloch
Prof. Dr. Susanne Ertle-Straub | Jürgen Michael Schick | Prof. Dr. Michael Lister
Tim Sebastian Nädele | Tayfun Erbil | Hans Netscher | Andreas Schulten | Lutz Damaschk
Thomas Kuhlmann | Jörg Winterlich

Herausgeber:

© Verlag: IVD Service GmbH
 Immobilienverband Deutschland IVD Bundesverband der Immobilienberater,
 Makler, Verwalter und Sachverständigen e.V.
 Littenstraße 10 | 10179 Berlin | Tel. 030 - 27 57 26-0 | E-Mail: info@ivd.net | www.ivd.net

Redaktionsleitung: Carolin Hegenbarth

Redaktionsschluss: 31. März 2013

Gestaltung: Lomitschka media-solutions

Druck: DCM Druck Center Meckenheim GmbH

ISBN 978-3-944656-00-7

Copyright:

Alle Urheber-, Nutzungs- und Verlagsrechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe sowie der Auswertung durch Datenbanken oder ähnliche Einrichtungen, sind vorbehalten.

Alle Informationen wurden mit größter Sorgfalt erarbeitet. Eine Garantie für die Richtigkeit sowie eine Haftung können Autoren und Verlag jedoch nicht übernehmen.
 Stand: April 2013

Zitiervorschlag:

Immobilienverband IVD (Hrsg.): Jahrbuch der Immobilienwirtschaft 2013, Berlin 2013

6 Vorwort

Politik

- 8 **Günther H. Oettinger, EU-Kommissar**
 Europäisches Zusammenspiel –
 Energieeffizienz im Gebäudesektor
- 13 **Dr. Peter Ramsauer, MdB, Bundesminister**
 Wohnungspolitik 2013: Wohnungsbau, Wohneigentum
 und Energiewende weiter im Fokus
- 18 **Hans-Joachim Otto, MdB, Staatssekretär**
 Marktwirtschaft für eine starke Wohnungswirtschaft
- 21 **Dr. Marc Weinstock**
 Anforderungen der Sozialen Marktwirtschaft an die
 Immobilienwirtschaft
- 25 **Jens-Ulrich Kießling, IVD**
 Der bessere Makler. Mit einheitlichen Zulassungs-
 voraussetzungen zu mehr Akzeptanz

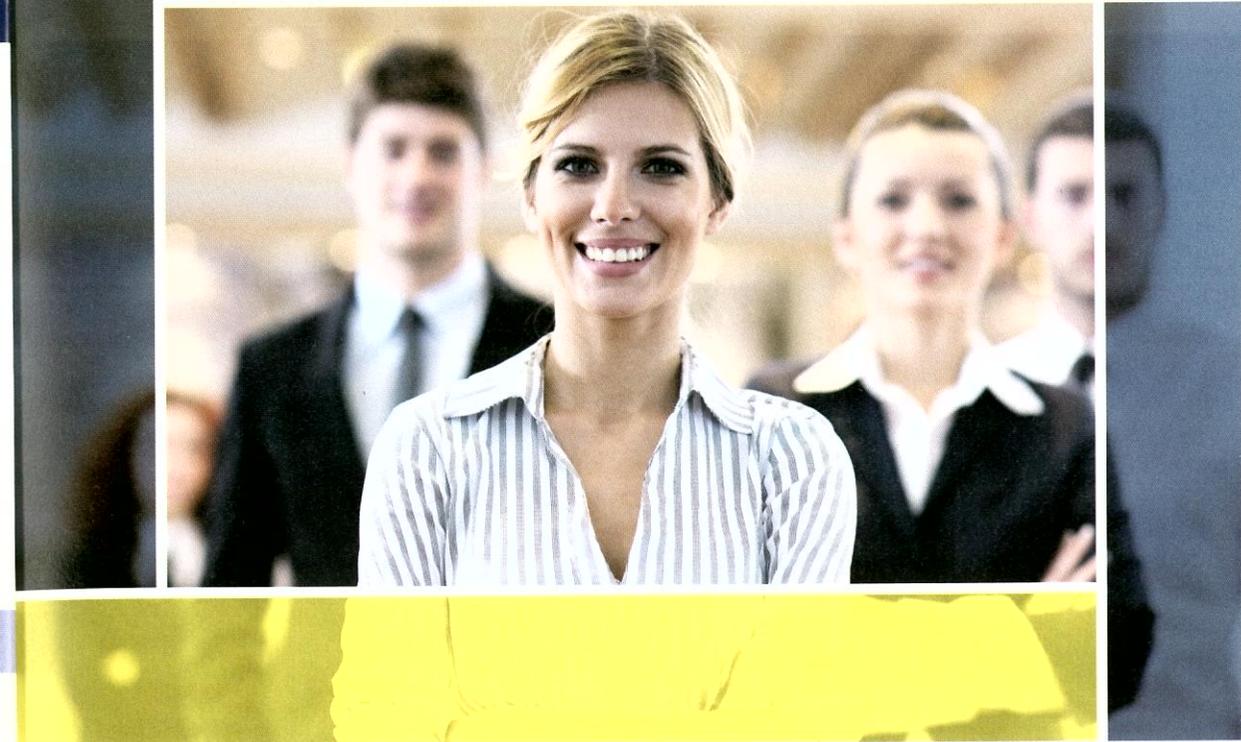
Praxis

- 30 **Mathias Waltersbacher und Alexander Schürt, BBSR**
 Ersatzneubau – ein Thema für Deutschlands Wohnungsbau?
- 36 **Prof. Dr. Heinz Rehkugler, DIA**
 Energetische Sanierung von Wohngebäuden zwischen
 Wirtschaftlichkeit und Klimaschutz – Kommt nun
 endlich Fahrt in den Sanierungszug?
- 48 **Sebastian Körber, MdB**
 50m² umrahmt von 80 cm Ziegelmauerwerk –
 Die umweltfreundlichste und demografie-festeste
 Immobilie?
- 51 **Dr. Moritz Lembcke, O & P Oberthür & Partner**
 Konfliktmanagement in Bausachen durch Mediation &
 Adjudikation

- 58 Dr. Thomas Glatte, CoreNet Global
Ansiedlungskriterien für Industrieunternehmen
- 65 Prof. Birgit Wilkes, Technische Hochschule Wildau
Wohnen im 21. Jahrhundert – Integration von Technik im Wohnumfeld
- 70 Klaus Saloch, Immonet GmbH
Soziale Netzwerke in Unternehmen:
Die Kür im Onlinemarketing
- 74 Prof. Dr. Susanne Ertle-Straub, HAWK
Mit „Strategie“ auch langfristig zum Erfolg!

Markt

- 80 Jürgen Michael Schick, IVD
Die Legende von der Immobilienblase
- 85 Dipl.-Vw. Tim Sebastian Nädele und
Prof. Dr. Michael Lister, CRES
Der deutsche Wohnimmobilienmarkt im Lichte
der Grunderwerbsteuer
- 90 Tayfun Erbil und Prof. Dr. Michael Lister, CRES
Was ist der wahre Grund für den Immobilienerwerb von
Selbstnutzern?
- 96 Hans Netscher, Immobilienanalyse & Bewertung
Möglichkeiten und Grenzen der Marktwertermittlung –
Unschärfe der Immobilienmärkte und der Immobilienwerte
- 104 Andreas Schulten, BulwienGesa AG
Büroimmobilien – Architektur-Ikonen der modernen Stadt in
einem umkämpften Investmentmarkt
- 109 Lutz Dammaschk, VEGIS GmbH
Studentenwohnungen – Investment mit Zukunft
- 113 Thomas Kuhlmann, Hahn Gruppe
Den Wandel nutzen – Trends im deutschen Einzelhandel
- 116 Jörg Winterlich, Immobilien Investment Clubs
Die SWOT-Analyse für Investment-Immobilien



Berufsbegleitend und Dual Immobilienwirtschaft studieren

- ✓ Bachelor of Arts Real Estate dual
- ✓ Bachelor of Arts Real Estate
- ✓ Master of Science Real Estate



Wissen.Transfer.Anwendung



Center for Real Estate Studies

Steinbeis-Hochschule Berlin (SHB)

CRES Deutsche Immobilien-Akademie (DIA)

CRES · Eisenbahnstraße 56 · 79098 Freiburg · Fon: 0761 20755 - 50 · Fax: 0761 20755 - 33
Web: www.steinbeis-cres.de · Mail: woelfle@steinbeis-cres.de

Ansiedlungskriterien für Industrieunternehmen

Von Dr. Thomas Glatte

Viel wurde in den letzten Jahren bereits zum Thema Globalisierung geschrieben. Die Ansiedlungsentscheidungen von Industrieunternehmen gehören zu den Themen, welche sehr schnell die Aufmerksamkeit von Politik und Medien auf sich ziehen und somit – leider – auch sehr schnell emotional begleitet werden. Dabei wird sehr schnell vergessen, dass Industrieunternehmen keinen karitativen Auftrag haben. Hinter jeder Entscheidung steht eine vielleicht



Dr. Thomas Glatte ist Präsident des Chapters für Central Europe bei CoreNet Global (CNG). CNG ist die mit 7.000 persönlichen Mitgliedern weltweit führende Vereinigung von Corporate Real Estate (CRE) Managern. Mitglieder in Deutschland sind beispielsweise Immobilienmanager von Unternehmen aus der Telekommunikations-, Chemie-, Transport- und Medienbranche. Thomas Glatte ist außerdem Lehrbeauftragter der TU Dresden und Dozent an der IREBS Immobilienakademie.

zuweilen schlecht kommunizierte, sehr wohl aber sehr rationale, weil wirtschaftliche Entscheidung. Ein Blick in die Welt der Unternehmen zeigt, dass ein Großteil der ansiedlungsbeeinflussenden Aspekte sehr wohl immobilienwirtschaftlicher Natur ist. Letztlich handelt es sich bei einer industriellen Ansiedlung um nichts anderes als eine Sonderform einer Projektentwicklung – die Projektentwicklung für eine Spezialimmobilie. In diesem Artikel sollen die ansiedlungsrelevanten Kriterien von Industrieunternehmen aufgezeigt werden und somit ein Beitrag zur Versachlichung der Debatte um Ansiedlungsentscheidungen geleistet werden.

In vielen Segmenten des Immobilienmarktes kann über Qualität von Standorten und Aussagekraft von Einflussgrößen mit sehr unterschiedlichen Sichtweisen argumentiert werden. Dies kann so weit gehen, dass Standorte durch Projektentwicklungen sogar erst kreiert werden. Dies gilt jedoch nicht für Industriestandorte. Dieses immobilienwirtschaftliche Marktsegment zeichnet sich durch recht klare unternehmerische Vorgaben aus, welche erfüllt werden müssen. Hierbei wird unterschieden zwischen den Determinanten, welche vom operativen Kerngeschäft des Unternehmens bestimmt werden, sowie jenen Determinanten, welche durch funktionale Unterstützungsprozesse gefordert werden.

Operative Determinanten

Die operativ vom Kerngeschäft vorgegebenen Kriterien sind vielschichtig. Grundsätzlich handelt es sich um Fragen wie den Markt für das betreffende Geschäftsfeld, die jeweiligen produktionsrelevanten Rohstoffe oder Vorprodukte, die logistische Anbindung, Grund und Boden, die infrastrukturelle Erschließung und das verfügbare Personal.

Der Standortfaktor „Markt“ ist sehr komplex und natürlich auch stark abhängig von der jeweiligen Industriebranche. Deshalb soll dieser Punkt hier nur kurz angerissen werden. Natürlich ist das Vorhandensein eines Marktes für die betreffenden Produkte an sich eine Grundvoraussetzung für eine Investitionsentscheidung. Dessen Vorhandensein sowie dessen künftige Entwicklung sind sehr detailliert im Vorfeld einer Investitionsentscheidung zu untersuchen. Eine derartige Untersuchung sollte unter anderem den möglichen Bedarf, die Stellung im Markt vor und nach der Investition, die Rolle von Wettbewerbern sowie eine Aussage über die Marktentwicklung und dessen Nachhaltigkeit umfassen. Beachtet werden sollten gerade im internationalen Maßstab auch mögliche staatliche Verbote oder Gebote für bestimmte Industrien oder Investitionen.

Die Verfügbarkeit von Rohstoffen oder Vorprodukten zu wettbewerbsfähigen Preisen ist aus Sicht des ansiedlungswilligen Industrieunternehmens oft ein sehr wichtiger Faktor. Dies gilt insbesondere im Hinblick auf die immer stärker global orientierten Märkte. Allerdings bestehen bei wichtigen Basisrohstoffen oft staatliche Monopole (Beispiel Chemieindustrie: Erdöl, Erdgas). Diese führen nicht selten zu Verzerrungen des Preisniveaus. Nur eine Verfügbarkeit von Rohstoffen zu Weltmarktpreisen kann den Aufbau eines dauerhaft konkurrenzfähigen Standortes sichern.

Eine möglichst schnelle und kostengünstige logistische Anbindung ist ein sehr wesentliches Standortkriterium. Dabei spielen aber je nach Art der industriellen Produktion sehr unterschiedliche Faktoren eine Rolle (Verfügbarkeit und Kapazität der jeweiligen Transportmittel sowie die Transportfähigkeit der betreffenden Rohstoffe oder Produkte) und müssen dementsprechend gewichtet werden. Nicht zu vergessen sei hier jedoch auch der Umschlag von Materialien und Produkten als Kosten- und Zeitfaktor. Die Logistik ist eines der wesentlichen Aspekte bei der richtigen Positionierung eines Produktionsstandortes zwischen den zwei für das Industrieunternehmen wesentlichen Märkten:

- dem Markt für die Rohstoffe der Fertigung (Input)
- dem Markt für die Produkte der Fertigung (Output)

Oft ist die geografische Lage des Rohstoffmarktes nicht gleich der Lage des Marktes für die Endprodukte der Fertigungsstätte. Es gilt also, den Standort räumlich möglichst optimal so zu positionieren, dass dieser langfristig eine wirtschaftlich nachhaltig attraktive Lage hat und angemessen kurze Transportzeiten vorweisen kann (Abbildung 1).

Ein Blick in die Welt der Unternehmen zeigt, dass ein Großteil der ansiedlungsbeeinflussenden Aspekte sehr wohl immobilienwirtschaftlicher Natur ist. Letztlich handelt es sich bei einer industriellen Ansiedlung um nichts anderes als eine Sonderform einer Projektentwicklung – die Projektentwicklung für eine Spezialimmobilie.

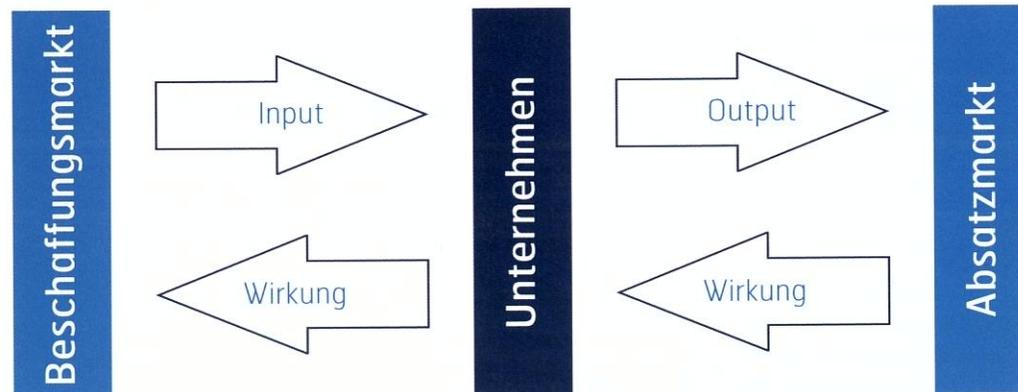


Abbildung 1: Relevanz der Märkte für den Produktionsstandort

Dabei stellen sich für ein Unternehmen drei Optionen dar:

- ein Fertigungsstandort im Beschaffungsmarkt
- ein Fertigungsstandort im Absatzmarkt
- ein Fertigungsstandort in einem anderweitigen Umfeld (weder Beschaffungs- noch Absatzmarkt)

Die Entscheidung hierzu, welche im Rahmen von strategischen Vorgaben und einer Produktionsprozessanalyse gefällt wird, basiert auf der Untersuchung der eigenen Fertigungsrahmenbedingungen, aber auch auf wesentlichen Rahmenbedingungen der Lieferanten und Kunden. Grundsätzlich werden dabei die Verfügbarkeit und Kapazität von Transportsystemen sowie die Transportfähigkeit der jeweiligen Rohstoffe oder Produkte zu untersuchen sein.

Weiterhin essentiell für eine Standortentscheidung und die damit verbundene hohe Investition, die sich erst über viele Jahre amortisieren lässt, ist die Verfügbarkeit eines Grundstückes zu akzeptablen Bedingungen. Dieses wird als Produktionsgelände, Lager oder in Form von Forschungs- und Verwaltungsflächen benötigt. Da Energie- und Infrastruktureinrichtungen sehr kostspielig und den privaten, insbesondere ausländischen Investoren aufgrund bestehender Investitionsregularien in vielen Ländern ohnehin nur zum Teil zugänglich sind (zum Beispiel Lizenzerfordernisse für den Betrieb eines Kraftwerks oder ähnliches), ist ein weiterer entscheidender Faktor die Verfügbarkeit von Infrastrukturen und Energien wie auch deren wettbewerbsfähige Verpreisung am potenziellen Standort.

Nicht zu vergessen ist als Ansiedlungskriterium die Verfügbarkeit von qualifiziertem Personal, den direkten und indirekten Personalkosten sowie die Zumutbarkeit der Standortbedingungen für solche Mitarbeiter. Letzteres stellt gerade Industrieunternehmen immer wieder vor Probleme, da entweder wegen der Rohstoffnähe oder aus Umweltgründen Interesse besteht, die Produktion aus Ballungszentren heraus in dann natürlich für Personal weniger attraktive und mitunter auch unwirtliche Gebiete zu legen.

Funktionale Determinanten

Nach diesen operativ orientierten Standortbedingungen sind ebenso die anderen Ansiedlungsfaktoren relevant, die unter dem Begriff „funktionale Determinanten“ zusammengefasst werden. Dies sind die rechtlichen, planungsrechtlichen, steuerlichen, zollrechtlichen und finanzwirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Allein durch günstige Bedingungen der genannten Art wird sich eine positive Standortentscheidung zwar nicht ergeben, falls die bereits erwähnten operativen Bedingungen nicht hinreichend erfüllt sind. Allerdings können diese im Folgenden zu behandelnden Faktoren bei zwei ähnlich geeigneten Standorten durchaus den entscheidenden Ausschlag geben.

Im Allgemeinen sollten im Investitionsland zumindest die grundsätzlichen rechtlichen Strukturen gegeben sein. Hierzu dürften zumindest die Beachtung elementarster Rechtsgrundsätze, ein hinreichendes Maß an Rechtssicherheit sowie die grundsätzliche Praktikabilität der vorhandenen Strukturen gehören. Weiter ist die Anerkennung internationaler Abkommen durch das Investitionsland für die Investitionsentscheidung von hoher Bedeutung. Dies gilt insbesondere im Bereich des Schutzes von Patenten und Warenzeichen, internationaler Gerichtsstands-, Schiedsgerichts- und Vollstreckungsabkommen sowie von Investitionsschutzabkommen.

Neben der Gültigkeit allgemeiner Rechtsgrundsätze und internationaler Abkommen steht auch das nationale Recht im Blickpunkt. Es erleichtert eine Investitionsentscheidung ungemein, wenn für das Projekt klare gesetzliche Regelungen Anwendung finden. Insbesondere sind hier natürlich die Bereiche des Gesellschafts- und Handelsrechts, des Konkursrechts sowie des Verfahrens- und Vollstreckungsrechts von Bedeutung, die einen möglichst effektiven Rechtsschutz gewähren sollten. Hier ist anzumerken, dass gerade in Asien das Handels- und Gesellschaftsrecht in der Regel gut ausgeprägt ist. Vielfach finden sich angelsächsische (insbesondere englische oder australische) Einflüsse, die einem westlichen Investor vertraut sind. Dagegen ist das Vollstreckungs- und Konkursrecht eher rudimentär entwickelt.

Eine Investitionsentscheidung wird sicherlich unterstützt durch das Vorhandensein kompetenter und unbürokratischer Genehmigungsbehörden mit praktikablen Genehmigungsverfahren, Mut zu neuen, flexiblen und sachgerechten Lösungen sowie verlässlichen Vorab-Auskünften und Zusagen. Ein für eine Investitionsentscheidung besonders wichtiger Aspekt der rechtlichen Rahmenbedingungen sind die Investitionsregelungen.

Die Investitionsregelungen sind primär darauf gerichtet, Investitionen zum Vorteil des jeweiligen Standortes (beispielsweise Land, Region, Kommune) anzuziehen. Üblicherweise werden hierbei attraktive Rahmenbedingungen geschaffen, um Investitionen in wirtschaftlich benachteiligte Gemeinden beziehungsweise Regionen oder aber in Regionen aus volkswirtschaftlich besonderem Interesse zu lenken. Die anwendbaren Mittel hierbei sind sehr vielfältig. Sie reichen von angepassten Genehmigungsverfahren über materielle Anreize bis hin zu Sonderwirtschaftszonen.

Ein weiterer wichtiger Aspekt für die Beurteilung der Wirtschaftlichkeit einer Investitionsentscheidung ist die Besteuerung und insbesondere auch die steuerliche Investitionsförderung. Zudem ist zu unterscheiden zwischen den unterschiedlichen Steuerarten auf übergeordneter Ebene (Staat, Bun-

desland/Provinz) und lokaler Ebene (Kreis/Distrikt, Kommune). Dabei sind die für die Investition relevanten Steuersätze im Allgemeinen, die Geltung von Doppelbesteuerungsabkommen und das Bestehen von steuerlichen Konsolidierungsmöglichkeiten zwischen Gruppengesellschaften oder steuerliche Vergünstigungen zu beachten.

Ein zusätzlicher Gesichtspunkt ist auch die zollrechtliche Situation im potenziellen Investitionsland. Für Zölle gilt grundsätzlich, dass diese wertmäßig fixiert und üblicherweise nicht verhandelbar sind. Ausgenommen hiervon sind mitunter speziell ausgewiesene Sonderwirtschaftszonen. Förderlich für eine Standortentscheidung ist sicherlich, wenn keine Einfuhrzölle zum Beispiel für Anlagenteile oder Rohstoffe bestehen oder der Verkauf der Produkte nicht durch Ausfuhrsteuern oder -zölle beeinträchtigt wird.

Grundsätzlich lässt sich durch eine geschickte Abstimmung innerhalb des Produktionsnetzwerkes eines international aufgestellten Unternehmens die Belastung durch Einfuhr- und Ausfuhrzölle optimieren und damit die wirtschaftliche Belastung reduzieren.

Abschließend sollte noch kurz auf die finanzwirtschaftlichen Rahmenbedingungen eingegangen werden, die gerade in Zusammenhang mit den Krisen in Asien und Südamerika verstärkt in den Blickpunkt geraten sind.

Es ist unabdingbar, dass

- adäquate Finanzierungsmöglichkeiten für das Projekt darstellbar sein sollten,
- der Devisentransfer, aber auch die Rückführung von Dividenden und Kapital, garantiert sind,
- Lizenzzahlungen oder sonstige finanzwirtschaftliche Transaktionen möglichst unkompliziert umsetzbar sein sollten.

Probleme bereiten daher Devisenkontrollbestimmungen, Auflagen zur lokalen Finanzierung oder Beschränkungen bei der Rückführung von Dividenden, Kapital oder Lizenzzahlungen.

Push- und Pull-Faktoren

Eine andere Herangehensweise an standortbestimmende Faktoren ist die Betrachtung, welche Einflussgrößen zu einer Standortverlagerung führen oder welche Rahmenbedingungen eine Ansiedlung besonders attraktiv machen. Aus Sicht dieses Beitrages sind insbesondere die Pull-Faktoren relevant, das heißt die Determinanten, welche letztlich für die Auswahl des neuen Standortes bestimmend sind. Diese sind grundsätzlich aus Unternehmenssicht für alle Formen der Etablierung eines neuen Standortes maßgeblich:

- Neugründung
- Betriebsverlagerung
- Aufbau einer Zweigniederlassung

Dies gilt aber ebenso, wenn auch mit gewissen Einschränkungen, für Akquisitionen bestehender Unternehmen mit bestehenden Standorten in anderen Regionen wie auch für den Aufbau von

Gemeinschaftsunternehmen mit einem Partner an anderen Standorten. Die vorgenannten Einschränkungen ergeben sich aus den bestehenden Rahmenbedingungen existierender Standorte bei einem Unternehmenserwerb.

Interessant sind natürlich insbesondere die Gründe, die gegebenenfalls zu einer Verlagerung des Standortes eines Unternehmens führen. Eine Stellungnahme des EESC (Europäischer Wirtschafts- und Sozialausschuss)¹ zum Thema „Ausmaß und Auswirkungen von Betriebsverlagerungen“ aus dem Jahre 2006 verweist auf vielfältige Gründe für Verlagerungen, welche im Detail in Tabelle 1 dargestellt sind.

Grund	Anteil der Befragten, welche diese Antwort gewählt haben
Kosteneindämmung	59 %
Bemühen um beispielhafte Praktiken	56 %
Verbesserung der Dienstleistungsqualität	41 %
Konzentration auf Kernkompetenzen	39 %
Verbesserung der Kapazitäten für die Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen	35 %
Zugang zu neuen Technologien und Fertigkeiten	34 %
Verringerung von Beschäftigtenzahlen	34 %
Verringerung von Kapitalkosten	32 %
Entwicklung von firmeninternem Know-how	30 %
Verringerung von Transaktionskosten	27 %
Verringerung der Werbeausgaben	23 %
Investitionen in Technologie	18 %
Verbesserung der Position in der Wertschöpfungskette	17 %
Verbesserung der Fähigkeit zur Veränderung	17 %
	(Mehrfachnennungen waren möglich)

Tabelle 1: Gründe für Betriebsverlagerungen²

Einer der wichtigsten Push-Faktoren, das heißt Auslöser für Standortverlagerungen, ist hingegen der Mangel von Erweiterungsflächen. Dieser spezifisch immobilienwirtschaftliche Sachverhalt mangelnder bebaubarer Grundstücksreserven ist einer der deutlichsten Auslöser für eine Standort-

¹ Economic and Social Committee, Publications Unit, rue Belliard, 99, 1040 Brussels, Belgium, <http://www.eesc.europa.eu>

² Vgl. EESC: Relocation – Challenges and Opportunities; Stellungnahme des EESC, Juni 2006, S. 68, unter Bezugnahme auf eine Studie von Kakabadse & Kakabadse aus dem Jahr 2002

suche, da in diesem Fall keine Handlungsalternativen am bestehenden Standort existieren. Grundsätzlich ist es jedoch auch möglich, dass dieselben Einflussgrößen gleichermaßen als Push-Faktoren und als Pull-Faktoren wirken.

Zusammenfassung und Ausblick

Das professionelle Umfeld einer industriellen Standortevaluierung und Ansiedlung ist also durchaus vielschichtig und komplex. Die Standortgunst, das heißt die Vorteilhaftigkeit der örtlichen Standortbedingungen in Bezug auf die gestellten Standortanforderungen, ist von einer Vielzahl von Faktoren abhängig. Der Abgleich zwischen den Standortanforderungen eines Unternehmens und den Standortbedingungen einer Lokalität, zum Beispiel eines Industrie- oder Gewerbegebietes, führt zur Ableitung und damit Beurteilung der jeweiligen Standortqualität. Als grundsätzlicher Ansatz aus Sicht eines Industrie- oder Gewerbegebietes gilt, dass jegliche Ansiedlung natürlich auf das Wohl des Standortes (Land/Region/Kommune) ausgelegt sein soll. Um diesem Anspruch gerecht zu werden, gilt es in erster Linie, die Interessen und Absichten des Standortes zu erheben und abzuwägen.

Genau dies ist eine der grundsätzlichen Fragen und Herausforderungen unserer heutigen Gesellschaft – der Einklang zwischen betrieblich notwendigen Standortanforderungen, wirtschaftlich vertretbaren Standortbedingungen sowie den gesellschaftlich vermittelbaren Rahmenbedingungen, welche letztlich eine industrielle Entwicklung beziehungsweise Weiterentwicklung ermöglichen. Deutschland war und ist ein Land, dessen Stärke und Prosperität auf einer soliden industriellen Basis beruhte. In den aktuellen gesellschaftlichen Debatten wird leider immer wieder der Fehler gemacht, dass nur einzelne Aspekte des zuvor ausgeführten komplexen Themas der Ansiedlungskriterien betrachtet werden. Letztlich sind diese aber doch immer ganzheitlich zu sehen. Natürlich kann man in einem globalen Umfeld bestimmte Verschiebungen in den Märkten nicht verhindern. Es gibt jedoch einige Punkte, die aus immobilienwirtschaftlicher Sicht zu einer weiteren industriellen Entwicklung auch an deutschen Standorten beitragen können. Dies sind beispielsweise:

- Schaffung beziehungsweise Erhalt einer angemessenen bauordnungsrechtlichen Ausweisung
- Gezielte Anpassung, insbesondere Entbürokratisierung und Beschleunigung von Genehmigungsverfahren
- Gezielte Ausrichtung auf mögliche Ansiedlungsinteressenten und aktive Vermarktung von industriellen Arealen gegenüber potenziellen Ansiedlungskandidaten, das heißt Erstellung von klaren Vermarktungskonzepten
- Eine phasenweise Entwicklungsplanung, um Ressourcen bedarfsgerecht einzusetzen
- Bereitstellung einer angemessenen Infrastruktur und deren wettbewerbsfähigen Verpreisung

Prinzipiell ist es hierbei für ein Industrie-/Gewerbegebiet beziehungsweise eine Kommune oder eine Region wichtig, die oben genannten Ansiedlungskriterien der fokussierten industriellen Zielgruppe zu kennen und sich daran auszurichten. Es sei an dieser Stelle noch einmal an die einleitenden Sätze erinnert, nach denen die Ansiedlungsentscheidung eines Industrieunternehmens zunächst immer wirtschaftlich begründet ist. Dies bedeutet, dass ein um Projekte und Kapital werbender Standort sich in erster Linie an den Ansiedlungskriterien eines Unternehmens orientieren muss, um Erfolg zu haben – und nicht umgekehrt.

Wohnen im 21. Jahrhundert – Integration von Technik im Wohnumfeld

Von Prof. Birgit Wilkes

Das 21. Jahrhundert prägt unser Leben besonders durch den zunehmenden Einfluss mobiler Informations- und Kommunikationstechnik. Informationen sind überall, zu jeder Zeit und auf verschiedenen Endgeräten abrufbar. Ubiquitous Computing, Personalisierung von Informationen oder Cloud Computing beeinflussen unser Leben nachhaltig. Sowohl Individualisierung als auch Konnektivität werden heute als Megatrends eingestuft, haben also auf die gesamte Gesellschaft einen lange andauernden Einfluss. Ein neuer Berufszweig der Telematik ist entstanden, der Telekommunikation und Informatik vereint und damit der zunehmenden Vernetzung Rechnung trägt.

Natürlich fallen uns dabei zunächst die fast allgegenwärtigen Smartphones ein, aber auch in anderen Bereichen des täglichen Lebens schafft Informations- und Kommunikationstechnik Sicherheit und Komfort. In jedem modernen Auto transportiert ein standardisiertes Bussystem Daten von etwa 200 Messpunkten, wertet sie aus, steuert Sicherheitssysteme und stellt die Daten auch dem Fahrer zur Verfügung. Autos parken selbstständig ein, warnen vor Sekundenschlaf oder melden bei Pannen oder Unfällen ihre Position an Notdienste. Wir stehen an der Schwelle zum „Internet der Dinge“, in dem nicht nur Kommunikationsmittel, sondern viele Dinge aus unserem Alltag miteinander und mit unserer Informationstechnik vernetzt werden.

In unserem Wohnumfeld scheint davon noch wenig angekommen zu sein. Die Immobilie ist und bleibt immobil. An der Infrastruktur und den Standards einer Wohnung hat sich aus Sicht eines Mieters in den letzten Jahrzehnten nicht viel geändert. Der letzte einschneidende Umbruch fand bei der Umstellung von Ofenheizung auf eine zentrale Heizungsart statt. Es gibt keine Individualisierung, keine Anpassung an die Bedürfnisse des jeweiligen Bewohners. Das Smart Home scheint Technik-Freaks und Wohlhabenden vorbehalten zu sein.

Auto und Wohnung

Oft wird der Vergleich des Autos und der Wohnung angeführt. Ein Auto diente in den 1970er Jahren noch hauptsächlich der möglichst zuverlässigen Fortbewegung. Seither wurde es in puncto Komfort, Sicherheit und Energieeffizienz kontinuierlich weiterentwickelt. Von einem neuen Auto erwarten wir, dass es sich gegenüber dem alten verbessert hat. Innovationen werden vom Kunden gefordert.



Prof. Birgit Wilkes ist
Leiterin des Instituts für Gebäude-
telematik an der Technischen
Hochschule Wildau.