

Wirtschaftsförderer Patrick Zahn spricht über Gewerbegebiete, Leerstände in der Innenstadt und Fachkräftemangel

Bad Oeynhausen (WB). Vermarktung von Gewerbeflächen, Vermittlung von Leerständen in der Innenstadt, Unterstützung heimischer Betriebe bei der Suche nach qualifizierten Arbeitskräften – das Aufgabenspektrum von Patrick Zahn umfasst ganz unterschiedliche Bereiche. Wie diese ineinandergreifen, erklärt der Wirtschaftsförderer der Stadt im Gespräch mit WESTFALEN-BLATT-Redakteur Malte Samtenschnieder.

Wenn jemand behauptet »Der Stadt Bad Oeynhausen gehen die Gewerbeflächen aus«, würden Sie dem so zustimmen? Patrick Zahn: Langfristig ist an dieser Aussage sicherlich etwas Wahres dran. Kurzfristig muss ich aber widersprechen. Im Gewerbegebiet Lohe sind derzeit sehr wohl noch freie Flächen verfügbar.

Das heißt, ein Teil der Flächen ist bereits verkauft? Zahn: Das ist korrekt. Insgesamt umfasst das Gewerbegebiet Lohe eine Fläche von 96 000 Quadratmetern. Ein Grundstück mit einer Fläche von 10 500 Quadratmetern ist verkauft. Darüber hinaus haben zwei Firmen Interesse an weiteren Grundstücken bekundet – in einem Fall sogar mit einer Kaufoption. Für die verbleibenden 70 000 Quadratmeter gibt es noch keine konkreten Interessenten. Wir werden aber trotzdem im April mit der Erschließung beginnen.

Was ist für die Erschließung des Gewerbegebietes Lohe erforderlich? Zahn: Kernstück ist der Bau einer Planstraße, die auf die Detmolder Straße mündet. Parallel dazu werden die benötigten Versorgungsleitungen für Strom, Wasser und Abwasser gelegt. Wir hoffen, dass diese Bauphase innerhalb von sechs Monaten bis Ende Herbst abgeschlossen wird.

Sie haben erläutert, dass die Stadt erst ein Zehntel der Flächen im Gewerbegebiet Lohe verkauft hat. Was stimmt Sie optimistisch, dass die Erschließung nicht zu einem Verlustgeschäft wird? Zahn: Die Erschließung war ursprünglich bereits für 2012 geplant. Wir haben jedoch darauf verzichtet, weil ein Unternehmen Interesse an der gesamten Gewerbefläche bekundet hatte und die Planstraße überflüssig geworden wäre. Mittlerweile hat sich die Situation geändert, so dass wir inzwischen in die Vermarktung der noch nicht verkauften Grundstücke eingestiegen sind. Für die Gesamtfläche hat die Stadt 1,5 Millionen Euro bezahlt, für die Erschließung kommen noch einmal 1,2 Millionen Euro hinzu. Wenn wir für die 96 000 Quadratmeter Gewerbefläche einen Preis von etwa 30 Euro pro Quadratmeter zugrunde legen, wären die Ausgaben der Stadt gedeckt.

Haben Sie in den anderen Gewerbegebieten der Stadt vergleichbare Freiflächen im Angebot? Zahn: Nein. Die noch freien sieben Hektar auf der Lohe bilden eine Besonderheit. In den anderen Gewerbegebieten werden freie Gewerbeflächen zunehmend rarer. In Dehme, Werste, Eidinghausen oder Rehme gibt es so gut wie gar keine mehr.

Heißt das, die Stadt muss auf lange Sicht anstreben, neue Gewerbegebiete zu schaffen? Zahn: Wir dürfen nicht einfach wild darauf los neue Gewerbeflächen ausweisen. Wir werden wahrscheinlich langfristig mit dem klarkommen müssen, was wir haben. Die Bezirksregierung hat uns signalisiert, dass die weitere Ausweisung von Gewerbeflächen – wenn überhaupt – nur

bei einem besonderen Bedarf möglich ist.

Wäre es zum Beispiel denkbar, an der künftigen Nordumgehung weitere Gewerbeflächen auszuweisen? Zahn: Ich glaube, dass sich das von der Verkehrsanbindung sicherlich anbieten würde, aber aus meiner Sicht sollte zunächst ermittelt werden, ob überhaupt ein Bedarf an zusätzlichen Gewerbeflächen besteht. 90 Prozent der Anfragen nach Gewerbeflächen kommen von Unternehmen aus Bad Oeynhausen oder der Umgebung, die der Region langfristig verbunden bleiben wollen.

Gibt es eine Alternative zur Schaffung neuer Gewerbegebiete in der Stadt? Zahn: Expansion kann auch anders funktionieren. Wenn ein mittelständisches Unternehmen – sagen wir, es hat 30 Mitarbeiter – sich für einen Neubau entscheidet, muss es sich auch Gedanken darüber machen, was mit bisherigen Gebäuden passiert. Von der Übernahme dieser Bestandsimmobilien können kleinere Unternehmen profitieren. So lassen sich zudem Leerstände verhindern.

Stichwort »Leerstände« – derartige Probleme gibt es ja auch in einem ganz anderen Bereich: der Innenstadt. Welche Möglichkeiten haben Sie als Wirtschaftsförderer hier einzugreifen? Zahn: Offen gestanden, sind meine Möglichkeiten hier begrenzt, da es sich bei den leerstehenden Immobilien, an die Sie sicherlich denken, um Privateigentum handelt. Wir sind aber gerne bereit, zwischen den Eigentümern und potenziellen Interessenten zu vermitteln. Die Stadt kann und will in diesem Zusammenhang aber nicht als Makler auftreten.

Konnten Sie in diesem Zusammenhang in jüngerer Vergangenheit Erfolge verbuchen? Zahn: Wir sind sehr aktiv. Das dringt aber nicht immer nach außen. Auf Wunsch begleiten wir Eigentümer und Kauf- oder Mietinteressenten vom ersten Kontakt bis zum Vertragsabschluss.

Wie würden Sie das wirtschaftliche Klima in Bad Oeynhausen derzeit insgesamt beschreiben? Zahn: Die Stimmung ist insgesamt ganz gut. Da es in der Stadt einen vielfältigen Branchen-Mix gibt, besteht nicht so schnell die Gefahr, dass es mit der heimischen Wirtschaft richtig den Bach herunter geht. Bei Gesprächen in den Betrieben tun sich aber Unterschiede auf. Einigen geht es besser, einigen schlechter. Bei vielen sind die Auftragsbücher voll. Ich bekomme immer öfter zu hören: »Wenn wir das richtige Personal hätten, könnten wir noch mehr leisten.«

Kann die Wirtschaftsförderung hier Abhilfe schaffen? Zahn: Wenn mir derartige Probleme zu Ohren kommen, stelle ich immer kurzfristig den Kontakt zum Arbeitgeberservice der Agentur für Arbeit her. Auf diesem Wege ist es schon häufig gelungen, Unternehmen mit den richtigen Arbeitskräften zusammenzubringen. Außerdem ermuntere ich die Unternehmen, sich bei heimischen Ausbildungsplatzbörsen wie der Step-One zu präsentieren. Immer mehr Firmen erkennen, dass sie diese wichtigen Plattformen nutzen müssen, um auf sich aufmerksam zu machen und Nachwuchs für sich zu werben.