

## KOMMENTAR

Flächenausweisung  
ist Kompromiss

AXEL HEISE

Auf den ersten Blick ist der Fall von Mike Klais definitiv befremdlich. Ein Unternehmer sucht eine Fläche und von knapp der Hälfte der Gemeinden im Landkreis Traunstein bekommt er eine Absage. Und das in einer Zeit, in der absehbar ist, dass die Gewerbesteuer wohl nicht mehr ganz so üppig sprudeln wird, um es einmal vorsichtig auszudrücken.

Allerdings ist das Ausweisen eines Gewerbegebietes inzwischen für die Behörden zur oftmals kunstvollen Kompromissfindung geworden. Es müssen Belange des Landschafts- und Umweltschutzes sowie des Städtebaus einbezogen werden. Gerade der Flächenfraß und der damit verbundene Zwang, so genannte Ausgleichsflächen zu schaffen, sind inzwischen zu einem echten Problem geworden. Deutschland ist nicht USA oder Kanada, wo im vielen Gegenden immer noch massenhaft Platz zur Verfügung steht. Dafür gibt es in unserer Region, abgesehen von der teilweise fehlenden Breitbandversorgung, eine gut ausgebaute Infrastruktur und hervorragend ausgebildete Fachkräfte.

Was allerdings nicht geht, ist, wenn das Baurecht quasi von einigen wenigen „missbraucht“ wird. Nicht jeder Investor hat das Geld, aus seinem Firmengebäude ein Schmuckkästchen zu machen. Und das Baurecht ist auch nicht dazu da, dass sich manche Einzelhändler unliebsame Konkurrenz auf der grünen Wiese vom Leibe halten. Stichwort Fachmarktzentrum Traunstein oder Factory Outlet Center in Piding.

**Der Golfschläger-Hersteller „Marken-Golf“ will expandieren und kann nicht. Chef Mike Klais sucht seit drei Jahren ein passendes Grundstück – vergeblich.**

Von SANDRA SCHWAIGER

**CHIEMING.** Die Werkstatt in Chieming platzt schon lange aus allen Nähten. Für nichts ist Platz, ständig müssen Mike Klais und seine vier Angestellten improvisieren. Eine nervige Angelegenheit. Wirklich bitter aber ist, dass die räumliche Enge Marken-Golf sogar dazu zwingt, Aufträge abzulehnen.

Weil das Geschäft gut läuft – Marken-Golf produziert jährlich gut 8.000 Schlägersätze für ambitionierte Golfspieler, der Jahresumsatz liegt bei fast einer Million Euro –, entschied sich Unternehmenschef Klais schon vor drei Jahren für eine Expansion. Eine Million Euro will er dafür in

die Hand nehmen. Eine ausreichend große Produktionsstätte und ein Trainingszentrum für Golfspieler, eine so genannte „Driving Range“, sollen entstehen – und sechs neue Arbeitsplätze; zwei davon sollen Lehrstellen sein.

**„Das ist doch Wurstigkeit hoch drei“**

Das Vorhaben steht, doch an der Umsetzung scheitert der erfolgreiche Unternehmer seit drei Jahren. Bisher konnte er noch kein geeignetes Grundstück oder Gebäude finden. 2007, nach einem Jahr erfolgloser Suche, nahm Mike Klais Kontakt mit Harald Schwarzbach von der Wirtschaftsförderung Traunstein auf. Der fragte bei fast der Hälfte der Gemeinden im Landkreis an, ob sie ein geeignetes Grundstück oder Gebäude für das Vorhaben hätten. „Die Reaktion war tatsächlich null“, erinnert sich der Chieminger und schimpft: „Das ist doch Wurstigkeit hoch drei, wenn ich null reagiere auf

die Anfrage eines Unternehmens, das sich ansiedeln will.“

Ende 2008 dann ein erster Lichtblick: In der Nähe von Seon gibt es ein geeignetes Objekt. Früher war dort das Hotel Scheitzenberg untergebracht, seit Jahren steht es jetzt aber leer. „Das Gebäude und das Grundstück wären ideal“, sagt der Golfschläger-Produzent. Doch die Gemeinde Seon-Seebruck, der Besitzer der Immobilie, halte ihn jetzt seit einem dreiviertel Jahr hin, klagt Klais. Der Grund: Die Kommune hätte gerne einen Hotelier als Käufer. „Man vertröstet mich von einem aufs andere Mal. Erst hieß es, die Entscheidung falle im Dezember, dann hieß es Mai und dann Juni – und jetzt ist immer noch nichts entschieden.“

Die Warterei hat vermutlich so schnell auch kein Ende, wie die Antwort von Seon-Seebrucks Bürgermeister Konrad Glück auf die Frage zeigt, wie lange sich die Angelegenheit noch hinziehen werde: „Ich will das heuer schon noch zu einer Entscheidung bringen.“ Das

## Große Flächen sind gefragt

Wirtschaftsförderer: Angebot auch für heimische Firmen

**REGION.** Es war eine Idee, die bayernweit für Aufmerksamkeit gesorgt hat: Acht Gemeinden im Berchtesgadener Land schließen sich zusammen, bieten gemeinsam Gewerbeflächen an und teilen sich die Steuerträge. Lange war es still gewesen um den Zweckverband Gewerbeflächenmanagement. „Der Zweckverband ist stark und tätig, allerdings im Hintergrund“, sagt der Geschäftsführer der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Berchtesgadener Land (WFG), Thomas Birner.

**Wichtig für heimische Firmen, die expandieren**

Der Wirtschaftsförderungsgesellschaft stehen durch das Angebot des Zweckverbandes, der allerdings organisatorisch von der WFG klar getrennt ist, eine vielfältigere Auswahl, vor allem an großen Flächen zur Verfügung. „An großen Flächen besteht immer noch Bedarf“, sagt Wirtschaftsförderer Birner. Ein



Ein gelungenes Beispiel für den Umzug eines Unternehmens innerhalb des Berchtesgadener Landes ist EurimPharm. Hier der Spatenstich im März 2009. Foto: EurimPharm

derzeit laufendes Verfahren, in dem die WFG möglichen Investoren für Flächen des Zweckverbandes ihre Hilfe anbietet, ist das geplante Güterterminal Teisendorf. „Hier hoffen wir natürlich, dass wenn das Terminal kommt, sich drumherum auch andere Firmen ansiedeln“, sagt Birner.

Mindestens genauso wichtig wie Neuansiedlungen sind aber auch

Flächen für einheimische Firmen, die expandieren wollen. „Ein gutes Beispiel ist die EurimPharm aus Piding. EurimPharm hatte auf dem bestehenden Gelände keine Expansionsmöglichkeiten mehr.“ Deswegen sei es für die Firma eine hervorragende Lösung, dass sie nach Saaldorf-Surheim umziehen konnte. (ah)

[www.wfg-bgl.de](http://www.wfg-bgl.de)