

07.07.2009 17:51 UHR

Drucken | Versenden | Bookmarks

Streng: „Die Chance für innovative Unternehmen“

Gewerbepark im Hainberg Areal entwickeln – Investieren in erneuerbare Energien



Gebäude und Freiflächen der Hainberg-Anlage, des Sportplatzes, des Munitionsdepots und der Standortschießanlage stehen seit dem Abzug der Bundeswehr Ende September 2006 weitgehend leer. Konversionsmanager Jörg Streng von der Bayerischen Landessiedlung (BLS) hat großen Anteil daran, dass nun aktuelle Nutzungskonzepte auf dem Tisch liegen.

Frage: Ist mit dem gestrigen Dienstag die Arbeit des Konversionsmanagers getan?

Jörg Streng: Es wurde am Dienstag auf jeden Fall ein ganz wesentlicher Schritt gegangen – von allen Beteiligten. Die Unternehmensgruppe der Bayerischen Landessiedlung engagiert sich nunmehr auch als Eigentümer der wesentlichen Grundstücksflächen. Die Kommunen sind weiterhin unser wesentlichster Partner bei der konkreten Nachnutzung dieser Liegenschaften. Dazu wurde heute gleichsam der Startschuss gegeben – die Arbeit des Konversionsmanagers geht also weiter, wir freuen uns auf die weitere Partnerschaft. Und wir stehen zu unserem Wort: alle künftigen Schritte werden kooperativ und vertrauensvoll mit den beteiligten Kommunen abgestimmt.

Wer sind nun die lange gesuchten Investoren? Wie sehen die Nutzungen konkret aus, die die Investorengruppe an den Standorten der ehemaligen Hainberg-Kaserne realisieren möchte?

Streng: An den Außenstandorten der ehemaligen Schießanlage und des ehemaligen Sportplatzes werden in den nächsten Monaten zwei große Solarparks mit modernen Photovoltaikanlagen errichtet. Die Nutzung erneuerbarer Energien – insbesondere durch Photovoltaikanlagen – auf Brachflächen ist eine zukunftsorientierte Investition, die hier von der BLS-Gruppe geplant, gebaut und betreut wird. Und: Es entsteht dabei keinerlei Lärm, keinerlei Gestank, also keinerlei Belästigung für die angrenzenden Siedlungen.

Im Bereich des Munitionsdepots werden keine zusätzlichen Bauflächen ausgewiesen. Diese Flächen bleiben Außenbereich, sie liegen ja zum Teil in einem Naturschutzgebiet. Dieser Standort wird übrigens als Ganzes verkauft – hier haben bereits sehr konkrete Verhandlungen stattgefunden. Die vorhandenen Munitionsbunker werden für forst- und landwirtschaftliche Nutzungen weitergenutzt; hier wird also kein eigener Bebauungsplan aufgestellt.

Besonders im Fokus des regionalen Interesses stehen natürlich die Flächen der ehemaligen Kaserne selbst. Hier werden ab sofort die Schranken gehoben zur Entwicklung eines innovativen Gewerbeparks. Wir haben – in Abstimmung mit der Stadt Mellrichstadt – diesen Standort zwischenzeitlich auf den Namen „Hainberg Areal“ getauft.

Wie und an welchem Punkt ist Ihnen bei den zahlreichen Verhandlungen der Durchbruch gelungen?

Streng: Die Übernahme der Liegenschaften in das Eigentum der Bayerischen Landessiedlung war eigentlich zunächst gar nicht vorgesehen. Im Rahmen unserer Konversionstätigkeiten für die Stadt Mellrichstadt und bei den zahlreichen Gesprächen mit dem Bund (vertreten durch die Bundesanstalt für Immobilienaufgaben in Bonn) wurde allen Beteiligten zunehmend deutlich, dass die wesentlichen Impulse zur Nachnutzung des Kasernengeländes wohl aus der Region selber kommen werden. Eine kleinteilige Vermarktung ist jedoch weder

von Bonn aus zu managen – noch liegt dies im Rahmen der Möglichkeiten der Stadt Mellrichstadt selbst.

In der Kombination der nunmehr geplanten Nutzungen – also: Solarparks an den Außenstandorten, flexible und innovative gewerbliche Konzepte für das Hainberg-Areal – haben wir an diesen Standorten letztlich sehr viel Potenzial entdeckt. So viel Potenzial, dass wir der Überzeugung sind, dass hier für alle Beteiligten eine gewinnbringende Entwicklung erreicht werden kann: ein Gewinn für die Region durch die eine nachhaltige Revitalisierung einer Brachfläche, ein Gewinn für die betroffenen Kommunen durch das Schaffen von Arbeitsplätzen und durch erhöhtes Steueraufkommen und ein Gewinn für unsere Unternehmensgruppe durch eine erfolgreiche Vermarktung – und durch ein weiteres erfolgreiches Referenzprojekt.

Wie viele Firmen und Unternehmen haben Sie bisher als Konversionsmanager kontaktiert, mit wie vielen haben Sie verhandelt, bis sich der Erfolg eingestellt hat?

Streng: Die Nachfragen und die Kontakte mit potenziellen Interessenten haben – in der ersten Phase der Konversion – erfahrungsgemäß sehr unterschiedliche Qualität. Aus den bisherigen Gesprächen bleiben dennoch etwa 40 Unternehmen und Einrichtungen, die konkrete Ansätze für verbindliche Verhandlungen eröffnen. Und dies, bevor wir mit der eigentlichen Vermarktung begonnen haben! Denn erst mit dem gestrigen Tag beginnen die verbindlichen Gespräche mit den künftigen Mietern und Kaufinteressenten im Hainberg Areal. Bei der Veranstaltung waren bereits zahlreiche Interessenten anwesend, mit denen wir über Nachfolgenutzungen im Gespräch sind. Ich möchte diesen Interessenten an dieser Stelle ausdrücklich für ihre Geduld danken – wie gesagt, nunmehr sind uns endlich verbindliche Gespräche möglich.

Welches Motto geben Sie nunmehr für Mellrichstadt aus?

Streng: „Tor auf im Hainberg Areal – neue Chancen für innovative Unternehmen“. Wir sind sehr gespannt, welche Unternehmen und Einrichtungen diese Chance ergreifen und sich hier im Hainberg Areal einen Platz sichern. Und – wir freuen uns auf die künftigen Gespräche und auf die hier sehr aktiv gestaltete Kommunalentwicklung.