

rathausconsult

Tag der offenen Tür

TITELTHEMA

Bundeswehr kommunal

Wie die Streitkräfte Impulse für Städte und Gemeinden setzen



INFRASTRUKTUR

GIS als Problemlöser?

Geoinformationssysteme
im kommunalen Einsatz

ÖPNV

Vorsprung durch Vorsorge

Wie Sicherheit im ÖPNV
organisiert werden kann

KONVERSION

„Ich habe viele ratlose und bestürzte Bürgermeister gesehen“

Die erfolgreiche Konversion militärischer Liegenschaften hängt von vielen Faktoren ab. Über die praktische Umsetzung von Konversionsprojekten sprach rathausconsult mit Dirk Röder von der GKU Standortentwicklung GmbH in Berlin, einem Fachunternehmen für Konversion.

rathausconsult:

Herr Röder, Ihr Unternehmen hat sich seit der Wiedervereinigung auf Konversion spezialisiert. Was ist so spannend an diesem Thema?

Dirk Röder:

Die zivile Nachnutzung von Militärflächen ist eine der größten Herausforderungen in der Siedlungsentwicklung. Wir finden die letzten 500 Jahre enormer Militärexpansion in Deutschland abgebildet, von historischen Festungen über die denkmalwerten kaiserlichen Kasernen bis zu den unterschiedlichen Bautypen des 3. Reiches, der Bundeswehr und NVA sowie der Alliierten. Nach zwei Weltkriegen war Deutschland am Ende des Kalten Krieges die höchstgerüstete Region der Welt mit allen existierenden Waffenarten und Spezialbauwerken, vom Großflugplatz bis zum Atomwaffen-Stützpunkt. Das ist nicht in kurzer Zeit aufzuräumen, denn jede Armee hat ihre individuelle Handschrift hinterlassen, mit oftmals lebensgefährlicher Mitgift.

Einige Regionen Deutschlands werden nahezu komplett demilitarisiert. Das ist ein existenzieller Strukturbruch. Es geht nicht nur um reinen Verkauf von Bundesvermögen, sondern um Ersatz von Wirtschaft und Arbeit, sozialen und kulturellen Impulsen, die vom Militär gerade im ländlichen Raum ausgingen.

Als Fachunternehmen führten wir Konversion quasi im Selbstversuch aus, wandelten erworbene Militärliegenschaften in Gewerbestandorte um, schulten Militärpersonal um und zersägten Panzer. Daraus schöp-



Dirk Röder, GKU Standortentwicklung GmbH Berlin.

fen wir unsere Praxiserfahrung und Beratungskompetenz für unsere Auftraggeber.

rathausconsult:

An welchen Projekten arbeiten Sie aktuell?

Dirk Röder:

Derzeit befördern wir Konversionsverfahren in vier Bundesländern, darunter sechs Kasernen der Bundeswehr und früheren NVA sowie ein Militärflughafen der Russischen Truppen. Allesamt befinden sich in Kleinstädten, einige im strukturschwächsten Raum Deutschlands. Dort ist Konversion eine Kunst, weil Märkte nicht mehr funktionieren und niemand sanierte Unterkünfte, Bunker, Sanitätszentren oder Offiziersheime braucht. Der Militärabzug ist für diese Orte mit zum Teil nur ehrenamtlichen Bürgermeistern ein wahrer Gau, weil die Dorfgeschäfte, die Tankstelle, der Discounter von den Soldaten gelebt haben und die Sportvereine die Anlagen der Bundeswehr gratis nutzten.

Ich habe viele ratlose und bestürzte Bürgermeister gesehen. Die suchen unsere fachliche und auch menschliche Hilfe. Solch schwer verwertbare Liegenschaften sind unsere Spezialität. Wir schaffen durch unsere Verfahren auch dort neue Arbeitsplätze und betreiben Schadensbegrenzung.

Gleichzeitig befördern wir den europäischen Erfahrungsaustausch in Konversionsverfahren, u.a. in den Netzwerken für Konversion „CONVERNET“ und „Baltic Fort Route“, der transnationalen Zusammenarbeit von 14 historischen Festungen. Die Militärarchitektur der Festungen wie in Danzig, Königsberg, Kaunas oder Spandau gehört inzwischen zum europäischen Kulturerbe und Denkmalfundus, aus dem wir mit konversionsfachlicher Hand Stätten der Kultur, Freizeit und des Tourismus entwickeln.

rathausconsult:

Die „Gleitende Konversion“ am Bundeswehrstandort Stavenhagen / Mecklenburg-Vorpommern gilt inzwischen als Modellfall. Welche Rolle spielen die Kommunen in der Konversion?

Dirk Röder:

Die Kommunen sind zum Teil schwerst betroffen und auf Hilfe angewiesen. Mit der Schließungsentscheidung 2001 verliert Stavenhagen mitten in der strukturschwächsten Region Deutschlands zwei Kasernen mit 480 ha Militärfläche. Vorher wurden noch rd. 40 Mio € Steuergelder investiert. Ein Jahr zuvor kaufte die Stadt noch 720 Militärwohnungen vom Bund ab. Ein Großteil der kommunalen Infrastruktur



Spatenstich mit Wirtschaftsminister Dr. Ebnet (2.v.l.) zur öffentlichen Erschließung der Bundeswehrkasernen Stavenhagen.

war dem Militärbedarf von ehemals 4400 Soldaten und Zivilbeschäftigten geschuldet. Die 9000 Einwohner-Stadt schrumpft auf unter 6000. Konversion und Stadtumbau mussten intelligent gekoppelt werden.

Wir entwickelten hier ab 2002 das „Gleitende Verfahren der Konversion“, um diese Flächen mit dem Schließungstermin 2006/07 beplant und erschlossen an Investoren übergeben zu können, direkt vom Militär, ohne Leerstand, Werteverfall und Vandalismus. Das ist weitgehend geschafft, denn bisher vom Militär frei gegebene bebaute Grundstücke sind verkauft. Das war ein Mannschaftsspiel: gemeinsam mit der Stadt setzten wir unser Konversionskonzept des gleitenden Übergangs konsequent um, die Bundeswehr war höchst kooperativ, das Land förderte den Umbau der Infrastruktur. Auf dieser Basis konnte der Bund selbst in schwächste Märkte gut verkaufen, wovon der Bundeshaushalt profitierte. Außerdem blieben dem Bund Abrisskosten in Millionenhöhe erspart und die Stadt erhielt neue zivile Arbeitsplätze. Unsere Arbeit dient auch der Strukturpolitik zur Stabilisierung des ländlichen Raumes.

rathausconsult:

Worin sehen Sie die größten Problemfelder für eine erfolgreiche Konversion?

Dirk Röder:

In den Ballungen, wo Märkte funktionieren, hohe Bodenwerte bestehen, greifen die marktkonformen Rezepte der Immobilienentwicklung. Hochrentierlicher Wohnungsbau, Einkaufszentren, Gewerbegebiete sind

entwickelbar, wofür auch die Banken das Kapital gern bereit stellen. Hier fühlen sich neben den Investoren auch die mit der Verwertung befassten Bundesgesellschaften wohl.

Bei den vielen Großflächen im ländlichen Raum dagegen, wie in Stavenhagen, Doberlug-Kirchhain (Brandenburg) oder Wolfhagen (Hessen), wo marktübliche Bodenpreise teils unter 6 € je m² liegen, Wirtschaftsdynamik und Kaufkraft fehlen, versagen diese Instrumente oft.

Hier muss man die „Braut schön“ machen, anentwickeln. Märkte müssen langfristig stimuliert, Investoren angereizt werden. Konversionsverfahren sind weit vor dem Militärabzug zu starten, denn es ist ein Wettlauf gegen die Zeit und den Funktionsverfall einer ungenutzten Liegenschaft.

Diese Chance wird u.E. noch oft verpasst. Für eine win-win-Situation auf kommunaler und Bundeseite braucht es bei schwierigen Ortslagen intelligente, frühzeitige und wertschöpfende Konversionsverfahren. Wir stehen für langjährige Konversionspartnerschaften, die intensiv von den betroffenen Kommunen befördert werden. Kommunen sehen sich anfangs allerdings oft in der Opferrolle und bleiben inaktiv. Das hilft nicht weiter. Eine frühzeitige Wahrnehmung ihrer hoheitlichen Aufgaben ist ein entscheidender Schlüssel zum Konversionserfolg und ermöglicht daneben eine aktive Mitgestaltung des Konversionsergebnisses. Die Subventionsinstrumente der Länder für Kommunen, z.B. für die Infrastruktur, sind hier unverzichtbar.

Dass alle Hauptbeteiligten, also die Bundesgesellschaften, Bundeswehr, Kom-

mune und Land an einem Strang ziehen, ist oft schwierig zu koordinieren.

Ein weiteres Problem sind die langwierigen gesetzlichen Planungs- und Genehmigungsverfahren zur militärischen Entwicklung und zur Infrastrukturanpassung. Hier würde ich mir Sonderregelungen für Konversionsflächen wünschen, um vor dem Leerstand alle rechtlichen, technischen und organisatorischen Investitionsgrundlagen im „Gleitenden Übergang“ leisten zu können.

rathausconsult:

Könnte man aus Ihren Erfahrungen heraus so etwas wie eine „best practice-Liste“ formulieren, also eine Art Wegweiser für erfolgreiche Konversion?

Dirk Röder:

Es gibt Ratgeber für Konversion, die wir z.B. für das Wirtschaftsministerium Brandenburg entwickelt haben. Wesentlich ist eine professionelle Verfahrensmitwirkung des Bundes an der Seite der Kommunen, die auch strukturpolitische Bedürfnisse, neue Arbeitsplätze, Einkommen und langfristige Steuereinnahmen auf Konversionsflächen, speziell im ländlichen Raum ermöglicht. Langfristige Inwertsetzung, Rettung steuerfinanzierter Liegenschaften und Stabilisierungseffekte für die Regionen sind intelligent verbindbar.

In Schweden wird dies erfolgreich praktiziert, durch eine auf Konversion spezialisierte staatliche Gesellschaft. Solch ein Erfolgsbeispiel war auch die „Brandenburgische Boden Gesellschaft“, eine nur für zeitweilige Konversionsaufgaben geschaffene Landesinstitution, die mit schrottreifen russischen Militärflächen Millionen Überschüsse erzielte und gleichzeitig Tausende Arbeitsplätze generierte. Am Ende verdiente das Land noch an der Privatisierung dieser Gesellschaft.

Die Bundesgesellschaft für Entwicklung, Beschaffung und Betrieb -g.e.b.b.-, angesiedelt beim Verteidigungsminister, ist ein interessantes Modell.

rathausconsult:

Herr Röder, wir bedanken uns für dieses informative Gespräch.