

# Inhaltsverzeichnis

Vorwort	5
Abkürzungsverzeichnis	15
Symbolverzeichnis	16
Abbildungsverzeichnis	18
Tabellenverzeichnis	22
Erstes Kapitel	
<b>Problemstellung und Gang der Untersuchung</b>	<b>25</b>
A. Problemstellung	25
B. Fragestellungen zur Analyse des kommunalen Wirtschaftsförderwettbewerbs	31
C. Abgrenzungen und Definitionen	33
D. Gang der Untersuchung	37
Zweites Kapitel	
<b>Aktionsparameter, Marktformen, Betriebstypen des kommunalen Wirtschaftsförderwettbewerbs</b>	<b>41</b>
A. Standortfaktoren der Unternehmen, Wettbewerbsphasen, Aktionsparameter der Gemeinden	41
I. Nutzenfunktion der Gemeinden	41
II. Wettbewerbsphasen	42
III. Aktionsparameter der Gemeinden als Standortfaktoren der Unternehmen	43
B. Aktionsparameter in der Phase der Rahmenplanung	52
I. Strukturierung des Aktionsparameters in der Rahmenplanung	52
1. Bauleitplanung	52
2. Vorbereitender Bauleitplan	53
3. Verbindlicher Bauleitplan	54
4. Vorhaben- und Erschließungsplan	56
5. Städtebaulicher Vertrag	56
6. Erschließungsvertrag	59
7. Besonderes Städtebaurecht	60
8. Begriffsabgrenzung: Entwicklungs- und Rahmenplanung	61
9. Kooperatives Verwaltungshandeln bei der Bauplanung	62
II. Horizontale und vertikale Koordinierung der Rahmenplanung	63
1. Abstimmungszwang	63
2. Interkommunale Zusammenarbeit	64
3. Gemeinsame Flächennutzungsplanung und Regionalplanung	67
4. Interkommunale Kooperation	68

III. Besonderheiten der neuen Länder	72
1. Planungsunsicherheiten für die Gewerbeflächenplanung	72
2. Planungsbesonderheiten der Gewerbeflächenplanung	77
IV. Marktformen in der Rahmenplanung	78
V. Charakteristika des Aktionsparameters „geplante Gewerbefläche“	80
C. Aktionsparameter in der Phase der Ansiedlungsverhandlungen	81
I. Preise beim Verkauf von öffentlichem Vermögen	81
II. Preisfindung bei kooperativem Verwaltungshandeln	84
III. Determinanten des Verhandlungspreises	85
1. Einflußfaktoren auf das allgemeine Verhandlungspreinsniveau	85
2. Förderunabhängige Preiseffekte	86
3. Förderung seitens übergeordneter Gebietskörperschaften	86
4. Finanzielle Förderung seitens der Gemeinden selbst	89
IV. Marktformen des kommunalen Wirtschaftsförderwettbewerbs in der Verhandlungsphase	93
D. Aktivitätsfelder der Institutionen der Wirtschaftsförderung	96
I. Institutionelle Grundlagen	96
II. Betriebstypen der Wirtschaftsförderung	99
1. Bruttobetrieb	100
2. Nettobetrieb	101
3. Kombination von Brutto- und Nettobetrieb	102
4. Verhältnis von Gemeinderat und Wirtschaftsförderinstitution	102
III. Leistungssphäre der Wirtschaftsförderinstitutionen	102
1. Leistungsabgabe	103
2. Leistungserstellung	107
3. Beschaffung	111
IV. Finanzsphäre der Wirtschaftsförderinstitutionen	111

### Drittes Kapitel

## Empirischer Befund und

## wirtschaftstheoretische Erklärungsansätze

113

A. Literaturbeiträge der empirisch orientierten Analyse der Wirtschaftsförderinstitutionen	113
I. Vorherrschende Betriebstypen der Wirtschaftsförderinstitutionen	113
II. Ausgestaltung der Leistungssphäre der Wirtschaftsförderinstitutionen	117
1. Instrumente der Leistungsabgabe	117
2. Instrumente der Leistungserstellung	121
B. Ergebnisse zweier Befragungen in den neuen Ländern	123
I. Vorgehensweise	124
1. Ausgangssituation für die Befragung der Wirtschaftsförderinstitutionen	124
2. Ablauf und Aufbau der Befragungen	125

3. Rücklauf	127
II. Allgemeine Kennzeichnung der Wirtschaftsförderinstitutionen	128
1. Gründung der Wirtschaftsförderinstitutionen	128
2. Wirtschaftsförderungsgesellschaften und Wirtschaftsförderungsämter	130
3. Vertretene Wirtschaftsräume	131
4. Zahl der Einwohner	131
5. Beschäftigte in den Wirtschaftsförderinstitutionen	132
III. Rechtsformen und Finanzierung der Wirtschaftsförderinstitutionen	134
1. Rechtsformen	134
2. Motive für die Rechtsformwahl	134
3. Umfang des Budgets	135
4. Hauptausgaben für Wirtschaftsförderung	137
5. Haupteinnahmen aus der Ansiedlung	139
6. Anteil des Werbeetats am Gesamtetat	139
7. Empfohlene finanziellen Förderprogramme	141
8. Eingeworbene und vermittelte Fördergelder	141
IV. Aufgaben, Ziele und Instrumente der Wirtschaftsförderinstitutionen	146
1. Brancheninteresse der Wirtschaftsförderer	146
2. Bedeutung der Ansiedlungsformen: Ansiedlung, Erweiterung, Verlagerung, Vermeidung von Stilllegungen	147
3. Ausgeführte Wirtschaftsförderaktivitäten	150
4. Hauptziele der Wirtschaftsförderung	153
5. Gründe für die Ablehnungen von Investitionen	156
V. Konkurrenz und Kooperation in der Wirtschaftsförderung	159
1. Konkurrenzbewußtsein der Förderinstitutionen	159
a) Reaktionshäufigkeit	159
b) Verteilung der Konkurrenzinstitutionen	159
c) Zahl der konkurrierenden Wirtschaftsförderer	160
d) Kooperationshäufigkeit	161
2. Reaktionen der Wirtschaftsförderungsinstitutionen	162
a) Reaktionen auf Angebote konkurrierender Institutionen	162
b) Kalkulation von Vor- und Nachteilen konkurrierender Institutionen	164
c) Kalkulation der Gewinnchancen des Ansiedlungsunternehmens	165
d) Kompensationen bei einem Ansiedlungsverzicht	166
3. Benachteiligungen bei Ansiedlungen	167
4. Kooperationspartner	168
5. Herkunft der Investoren	169
VI. Betriebstypen und Flächenplanung	169
C. Konzeptionelle Schlußfolgerungen aus den Untersuchungen des zweiten und dritten Kapitels	170
I. Wettbewerbsphasen	170
II. Aktionsparameter	171
1. Geplante Gewerbefläche	171
2. Verhandlungspreise	171

III. Inhomogene Güter	172
IV. Wettbewerbsverhalten	173
V. Marktformen	173
VI. Vertikale bzw. horizontale Koordinierungen der Betriebe	173
VII. Anforderungen an Modelle des kommunalen Wirtschaftsförderwettbewerbs	174
D. Wirtschaftstheoretische Ansätze für die Analyse des kommunalen Wirtschaftsförderwettbewerbs	
I. Standorttheorien	175
II. Standortentwicklungstheorien	175
1. Theorien der Agglomerationsbildung	177
2. Außenhandelstheorien	178
3. Wachstumstheorien	179
III. Standortwettbewerbsmodelle	181
1. Steuerwettbewerb	181
2. Infrastrukturwettbewerb	183
3. Wettbewerb der lokalen Gebietskörperschaften	185
IV. Folgerungen für die Modellierung des kommunalen Wirtschaftsförderwettbewerbs	188

#### Viertes Kapitel

Rahmenmodell zur Abbildung des Entwicklungswettbewerbs zwischen Gemeinden	191
A. Eigenheiten des Rahmenmodells	191
I. Modellstruktur und Analysemethodik	191
II. Aktionsparameter der kommunalen Ansiedlungspolitik	194
1. Geplanter Gewerbeflächenanteil	194
2. Kommunale Nutzenfunktion	196
III. Lösungen des Rahmenmodells bei verschiedenem Verhalten der kommunalen Wettbewerber	203
1. Lösung bei autonomer Flächenoptimierung seitens der Gemeinden	203
2. Unabhängigkeits- und Abhängigkeitsposition der Gemeinden	205
3. Kollusionslösung bei der Flächenplanung	206
B. Effekte der Variation der Modellparameter	211
I. Variation der Parameter der Einnahmenerwartungsfunktion	211
II. Effekte der Standortattraktivität	214
III. Erhöhung des technologischen Niveaus der privaten Produktion	215
IV. Lohnsätze in der privaten Produktion	216
V. Lohnsätze in der öffentlichen Produktion	217
VI. Bewertungsänderungen der Gemeinden	218

# Vertragsgestaltung von Wirtschaftsförderinstitutionen mit Unternehmen im Verhandlungsmodell

221

A. Grundlagen der kommunalen Ansiedlungsverhandlungen im bilateralen Monopol	221
I. Struktur der Ansiedlungsverhandlungen	221
1. Übergang von der Rahmenplanungs- zur Verhandlungsphase	221
2. Verhältnis von Gemeinde und Wirtschaftsförderinstitution	222
3. Preis- versus Mengenanpassung beim Handel immobiler Güter	222
4. Zahl der Akteure und Marktform	222
5. Verhaltensannahmen und Verhandlungsgegenstände	223
II. Verhandlungspreise, Kompromißformen sowie Verhandlungssituationen bei Ansiedlungsverhandlungen	224
III. Beschreibung der Marktakteure und des Spielablaufs	226
1. Gemeinde	226
2. Ansiedlungsunternehmen	228
B. Verhandlungslösungen im bilateralen Monopol	232
I. Pareto-optimale Lösungen für die Aktionsparameter sowie den Verhandlungsraum	232
II. Nash-Lösungen im bilateralen Monopol	236
1. Nash-Nutzen der Wirtschaftsförderinstitution und des Unternehmens	236
2. Nash- Lösungen der Verhandlungsvariablen	238
3. Nash-Verhandlungspreis im bilateralen Monopol	241
4. Nash-Verhandlungspreis bei Mengenausdehnung	242
5. Nash-optimaler Umfang des Faktoreinsatzes	243
III. Lösungen bei fehlender Mengenförderung einzelner Gebietskörperschaften	243
1. Lösungen ohne Mengenförderung der Gemeinde	243
2. Lösungen ohne Mengenförderung der Gemeinde und der übergeordneten Gebietskörperschaften	245
3. Lösungen ohne Mengenförderung der übergeordneten Gebietskörperschaften, aber mit Mengenförderung der Gemeinde	246
4. Variation der Mengenförderung der übergeordneten Gebietskörperschaften, aber ohne kommunaler Mengenförderung	246
C. Verhandlungslösungen in anderen Marktformen	247
I. Bedingungen für die Realisation von Randlösungen	247
1. Lösungen im beschränkten Monopson	247
a) Nutzenaufteilung zwischen Unternehmen und Förderinstitutionen	247
b) Verhandlungspreis und mengenunabhängige Preissetzung	244
2. Lösungen im beschränkten Monopol	252
a) Nutzenaufteilung zwischen Unternehmen und Förderinstitution	252
b) Verhandlungspreis und mengenunabhängige Preisabweichung	254

II.	Marktformbedingte Maximal- und Minimallösungen	255
1.	Nash-Nutzen im beschränkten Monopson	256
2.	Nash-Nutzen im Monopson	260
3.	Verhandlungspreis im beschränkten Monopson	261
4.	Nash-Nutzen im beschränkten Monopol	263
5.	Nash-Nutzen im Monopol	264
6.	Verhandlungspreis im beschränkten Monopol	265
7.	Nash-Nutzen und Nash-Verhandlungspreis im bilateralen Oligopol	267
8.	Verhandlungsergebnisse im bilateralen Oligopol bei speziellen Fällen	269
D.	Abgestimmtes Verhalten der Akteure bei Ansiedlungsverhandlungen	273
I.	Erfassung kooperativer Zusammenarbeit bei Ansiedlungsverhandlungen	273
II.	Gemeinsame Gewerbegebiete	274
III.	Gemeinsame Vermarktung von Gewerbeflächen	275
IV.	Erschwernisse für kooperatives Verhalten	277
1.	Spielwiederholungen	277
2.	Fehlende Seitenzahlungen	277
E.	Beeinflussungsmöglichkeiten der Ansiedlungsentscheidungen	279
I.	Preiseffekte der Veränderung gemeindlicher Parameter	279
1.	Variation der kommunalen Vorleistungen	279
a)	Kosten der kommunalen Vorleistungen	279
b)	Preise der kommunalen Vorleistungen	281
c)	Gesamteffekte der Kosten und Preise der kommunalen Vorleistungen	283
d)	Mengenvariation der kommunalen Vorleistungen	284
2.	Variation des Gewerbesteuerhebesatzes	285
II.	Preiseffekte der Parameteränderungen seitens übergeordneter Gebietskörperschaften	286
1.	Variation der Gewinnsteuer übergeordneter Gebietskörperschaften	286
2.	Variation der Fördersätze übergeordneter Gebietskörperschaften	291
III.	Preiseffekte der Veränderung der Unternehmensparameter	295
1.	Variation der unternehmerischen Nachfragekonstante	295
2.	Variation der Steigung der unternehmerischen Nachfragefunktion	296
3.	Variation der Faktorpreise	300
a)	Preis des Faktors Arbeit	300
b)	Preis des Faktors Kapital	301
4.	Variation der partiellen Produktionselastizität	302
IV.	Preiswirkungen von Nutzenraum- und Parameterveränderungen	303
F.	Preiseffekte der Reaktion von Wirtschaftsförderinstitutionen auf Parameteränderungen	305
I.	Preiseffekte einzelner Parameteränderungen	305
II.	Preisänderungen bei der Variation mehrerer Aktionsparameter	306
1.	Bilaterales Monopol	306
2.	Beschränktes Monopson	308
3.	Beschränktes Monopol	309

G.	Durchschnittliche Gesamteinnahmen aus den realisierten Parzellenverkäufen	310
I.	Aggregation der Verhandlungspreise mehrerer Flächenverkäufe	310
II.	Spezielle Ergebnisse bei dem Verkauf mehrerer Parzellen	311
1.	Durchschnittliche Verhandlungspreise bei differierenden Marktformen	311
2.	Durchschnittliche Verhandlungspreise bei differierenden Verhandlungssituationen	312
3.	Erfolgreiche Verkäufe und ihr Einfluß auf das durchschnittliche Verhandlungspreisniveau	314
4.	Differierende Zurechnung von Erschließungslasten und ihr Einfluß auf das durchschnittliche Verhandlungspreisniveau	316
H.	Nutzen- und Preiseffekte verschiedener Standortstrukturen in einer Gemeinde	318
I.	Innerstädtische Standortstruktur	318
II.	Annahmen über die zur Verhandlung gelangenden Standorte	320
III.	Verhandlungsergebnisse bei differierenden Standortstrukturen	321
IV.	Ergebnisse bei Einbeziehung alternativer Flächennutzungsmöglichkeiten	325

## Sechstes Kapitel

# Wechselwirkungen zwischen dem Rahmenmodell und dem Verhandlungsmodell im Umplanungsmodell 329

A.	Eigenheiten des Umplanungsmodells	329
I.	Annahmen für das Umplanungsmodell	329
II.	Lösungen des Umplanungsmodells	331
1.	Autonomes Verhalten der Gemeinden	331
2.	Unabhängigkeits- und Abhängigkeitsposition der Gemeinden	338
3.	Kollusionslösung bei der Flächenplanung	339
III.	Analyse des Reaktionskoeffizienten $\epsilon_i$	340
B.	Einflußfaktoren auf die Lösungen des Umplanungsmodells	342
I.	Flächenplanung bei Variation der gemeindlichen Parameter	342
1.	Variation der kommunalen Vorleistungen	342
a)	Kosten der kommunalen Vorleistungen	342
b)	Preise der kommunalen Vorleistungen	345
c)	Menge der kommunalen Vorleistungen	346
2.	Variation des Gewerbesteuerhebesatzes	347
II.	Flächenplanung bei Verhandlungspreisänderungen infolge der Parametervariation seitens übergeordneter Gebietskörperschaften	348
1.	Gewinnsteuer übergeordneter Gebietskörperschaften	348
2.	Variation der Fördersätze übergeordneter Gebietskörperschaften	349
III.	Flächenplanung bei Variation der Unternehmensparameter	351
1.	Variation der unternehmerischen Nachfragekonstante	351
2.	Variation der Steigung der unternehmerischen Nachfragefunktion	352
3.	Variation der Faktorpreise	355
4.	Variation der partiellen Produktionselastizitäten	356

C. Flächenplanungsanteile bei Reaktionen auf die Änderungen mehrerer Parameter	357
I. Bilaterales Monopol	357
II. Beschränktes Monopson	359
III. Beschränktes Monopol	360
D. Flächenplanung bei differierenden Ergebnissen aus Parzellenverkäufen	361
I. Durchschnittliche Verhandlungspreise und Flächenplanung	361
II. Preisnivellierung und Flächenplanung bei differierenden Parametern	362
III. Erfolgreiche Verkäufe und Flächenplanung	364
IV. Differierende Zurechnung von Erschließungslasten und Flächenplanung	366
E. Standortstrukturwettbewerb und Gewerbeflächenplanung	368
I. Gewerbeflächenplanung auf der Basis des Standortstrukturwettbewerbs ohne alternative Nutzungsplanung	368
II. Gewerbeflächenplanung auf der Basis des Standortstrukturwettbewerbs mit alternativer Nutzungsplanung	369

## Siebentes Kapitel

### Zusammenfassung 371

A. Fragestellung	371
B. Wettbewerbsphasen, Aktionsparameter, Marktformen	371
C. Ergebnisse der Wettbewerbsmodelle	373
I. Lösungen in der Rahmenplanungsphase	373
II. Lösungen in der Verhandlungsphase	374
III. Lösungen in der Umplanungsphase	378
IV. Wirtschaftspolitische Schlußfolgerungen	379

### Anlagen

1. Fragebogen	381
2. Parameterwerte der numerischen Beispielrechnung	387

### Kurzfassung 389

### Summary 390

### Literaturverzeichnis 391

### Namenverzeichnis 406

### Sachverzeichnis 410