



...d machte das Haus noch bekannter. Der Förder-

FOTO: SARAD

atscheck: chmiede

das Besondere reingruppen, sei längst nicht Stadt. Nicht zu ausgeschöpft. „Wenn wir ent- über auch die in sprechendes Marketing machen würden, kämen sicher- 53 Trauungen in lich noch viel mehr Grup- Schmiede zum ho- pen“, ist Muczka überzeugt. theitsgrad des Doch die große Nachfrage ist Hochzeitsgäste zugleich die Kehrseite des Er- katoren und sor- folges: „Wer soll sie betreu-

Komplexe Verhandlungen ums Schürenfeld

Der Grunderwerb zieht sich hin, sodass Erschließung nicht vor 2020 möglich ist.

Von Anke Jacobi

Fröndenberg. Grundstücks- verhandlungen sind per se nichtöffentlich. Weil sich die Realisierung des geplanten Gewerbegebietes jedoch hinzieht, mehren sich Nach- fragen, ob das Projekt noch aktuell ist.

Ist es, bestätigt Fachbe- reichsleiter Martin Kramme. Vor mehr als zwei Jahren war die Stadt in die Grund- stücksverhandlungen ge- startet, um den Weg zu eb- nen für die Ansiedlung von ungefähr 15 Betrieben auf 18 Hektar Gewerbefläche westlich der B233. Seither hat die Stadt bereits einige Grundstücke gekauft, je- doch längst nicht alle. Des- halb taucht auf der Über- sicht der Stadt über ihre an- stehenden Projekte das Schürenfeld zwar mit 3 Mil- lionen Euro für Grunder- werb auf. Die Erschließung ist aber erst für 2020/2021 vorgesehen und mit 1,15 Millionen Euro eingeplant.

Warum es so lange dauert? „Grundstücksverhandlun- gen sind ein Puzzlespiel. Es braucht Zeit, weil viele indi- viduelle Dinge zu berück- sichtigen sind“, sagt Martin Kramme. In diesem Jahr ha- be die Stadt etliche Tausch- flächen erworben, „und wir sind mit weiteren Partnern im Gespräch“, so Kramme. Doch nicht immer sei der Tausch von Flächen einfach.

Was der Fachbereichsleiter



2015 rollten die Bagger schon einmal auf dem Schürenfeld. Damals allerdings wegen der archäologischen Funde.

FOTO: ARCHIV

Gewerbegebiet abzugeben, ehe nicht einige Verkehrsfragen gelöst seien. Mittlerwei- le hat Sohn Jürgen Kötter den Hof übernommen und bestätigt, dass die Stadt die Verkehrsfragen gelöst habe und er grundsätzlich bereit sei, seine 1,8 Hektar fürs Ge- werbegebiet zur Verfügung zu stellen. Auch die angebo- tenen Tauschflächen seien akzeptabel - „wenn sie nicht schon auf Jahre verpachtet wären“, so Jürgen Kötter. Al- so muss die Stadt nach wei- teren Grundstücken suchen, die alternativ angeboten werden können.

„Es ist eine langwierige Aufgabe, aber lösbar“, sagt

Von Marcus Land