

Protokoll 6. Treffen des SRL Arbeitskreises „Aktive Zentren“

Ort: Eschwege, Hessen

Datum: 28.04.2012

Uhrzeit: 10:30 – 15:30

TeilnehmerInnen:

Volker Boehmer, Heike Brandt, Wolfgang Conrad, Christoph Haller, Benedikt Heitmann, Alexander Heppe (1. Bgm Stadt Eschwege), Uwe Höger, Thomas Rosemann, Karl Slawinski, Tilman Sperle, Claus Sperr, Leonhard Valier, Sara Vian, Marie-Luise Winterfeld

Ablauf:

1. Wolfgang Conrad, Stabsstelle Wirtschaftsförderung Stadt Eschwege: Revitalisierung der Innenstadt Eschwege und strategische Entwicklung. Vorstellung abgeschlossener und geplanter Vorhaben zur Stärkung der Innenstadt
2. Tilman Sperle: Was kommt nach dem Handel? – Nachnutzungen von Einzelhandelsflächen und die Bedeutung für die Stadtentwicklung. Im Rahmen seiner Dissertation untersuchte Beispiele, u.a. aus Eschwege
3. Rundgang durch die Innenstadt Eschwege mit Herrn Conrad und Herrn Sperle
4. Diskussion
5. Termin und Schwerpunktsetzung für das nächste AK-Treffen im Herbst 2012

Zu 1.: Revitalisierung der Innenstadt Eschwege und strategische Entwicklung

Nach einer kurzen Begrüßung durch den 1. Bürgermeister der Stadt Eschwege und den Sprecher des Arbeitskreises Aktive Zentren Claus Sperr begann Herr Conrad mit der Vorstellung der Stadt Eschwege und den abgeschlossenen und geplanten Vorhaben.

Ausgangslage Eschwege:

- Mittelzentrum im ländlichen Raum mit 20.000 Einwohnern
- Zentrale Lage mit größerer Entfernung zu Oberzentren
- Versorgungsradius umfasst ca. 90.000 Menschen
- Hohe Beschäftigtenzentralität – Arbeitslosenquote von 5,6 Prozent
- Fachwerk + Hightech
- Tourismus mit großem Potenzial
- Einzelhandelszentralität: 193,6 (Stand 2010)
- Zwischen 2005 – 2009 entstehen große Leerstände im Einzelhandel
- Höhepunkt ist 2009 die Schließung des Hertie-Kaufhauses
 - o Hertie-Immobilie = Neubau
 - o Hertie nimmt mit 5.000 m² Verkaufsfläche ca. ¼ der gesamten Verkaufsfläche ein
 - o Zentrales Warenkaufhaus für Eschwege überlebenswichtig!
- Zu dieser Zeit ist für die Stadt klar: „Verlieren wir die Innenstadt, verlieren wir die Einkaufsstadt!“

Beispiel Hertie-Kaufhaus - Umbau und Umnutzung einer großen Einzelhandelsimmobilie

Lösungsstrategie und Umsetzung:

- Stadt tritt als Projektentwickler auf
- Stadt wusste frühzeitig von Schließung des Hertie-Kaufhauses
- Geheime Projektgruppe entwickelt mit Investor, Parteispitzen und Bürgermeister frühzeitig eine Strategie
 - o Investor forderte Investition von 7 Millionen Euro durch die Stadt

- Projektgruppe schlägt GmbH & Co. KG-Lösung vor
- Gründung einer Stadtentwicklungsgesellschaft
 - Magistratsbeschluss erfolgt im Januar 2010
- Wirtschaftsministerium unterstützt die Stadt bei der Umsetzung
- Änderung des Konzepts:
 - Stadt übernimmt Mietausfallbürgschaft für 10 Jahre
 - Stadtentwicklungsgesellschaft ist letztendlich Generalmieter
- Inzwischen ist der Verkauf der Galerie abgeschlossen und die Stadt Eschwege ist ab 2013 aus ihren vertraglichen Pflichten entbunden
 - Zuvor Parkhausfertigstellung (Forderung des Ankermieters)
- Prozess hat hohe Investitionen ausgelöst
- Profilierung Eschweges als „Modezentrum an der Werra“
- Kleinere Städte brauchen qualitativ hochwertige Warenhäuser
 - Spezialfall Eschwege durch kaufkräftige Kundschaft im Umland

- Stadt sucht mit Bekleidungshaus Vockeroth frühzeitig einen neuen Ankermieter für ein Shop-in-Shop-System
 - Einzelhandelskette von Auswärts
- Zusätzlich wechseln lokale Einzelhändler in die Schlossgalerie
 - Es entstehen trotzdem kaum neue Leerstände
- Höhere Sortimentsqualität in der Schlossgalerie als zuvor im Hertie
- Gewerbemieten liegen derzeit bei 6 – 20 € pro m²
- Weiteres positives Beispiel ist die Stad-Galerie
 - Neukonzeptionierung eines Fachwerkblocks
 - Hierdurch u.a. Ansiedlung von C&A

Grundsätzliches:

- Durch verschiedene Projekte ist eine positive Stadtentwicklung zu konstatieren
 - „Eschwege-Programm“ – Profilierung des Standorts
 - Industrie und Gewerbe
 - Tourismus
 - Innenstadt – Einzelhandel (z.B. Umbau Hertie-Kaufhaus in Schlossgalerie als Shop-in-Shop-System)
 - Eine von drei Modellstädten im Städtebauförderprogramm „Stadtumbau West“
 - Aktuelle Probleme/Projekte:
 - Was passiert mit leerem Wohnraum im Stadtzentrum!?
 - Energetische Sanierung von Fachwerkhäusern
- Grundvoraussetzung für eine solche Entwicklung:
 - Hoher persönlicher Einsatz einzelner Akteure
 - Bereitschaft der Stadt ggf. mitzufinanzieren (in Eschwege z.B. Parkhaus)
- Grundsatz: „Hilf dir selbst, sonst hilft dir keiner!“

Zu 2.: Tilman Sperle stellt seine Dissertation vor

- Verlierer der aktuellen Einzelhandelsentwicklung sind vor allem die Neben- und Kleinzentren
 - Zunehmende Leerstände von Gewerbeeinheiten in den zentralen Lagen
- Sperle untersucht 55 Beispiele für Umnutzungen etc.
 - Daraus ergeben sich drei näher zu untersuchende Fallbeispiele
 - Eines davon ist Eschwege

- „urbanes Potenzial“ als Schlagwort; beinhaltet:
 - o Funktionalität
 - o Bauliches Potenzial
 - o Soziales Potenzial
- 1. Fallbeispiel: ehem. Horten-Kaufhaus im Bahnhofsviertel der Stadt Hamm
 - o Heutige Nutzung durch FH, städtische VHS und Stadtbibliothek
 - o Nutzungskonzept: Heinrich-von-Kleist-Forum
 - o Rückbau alter Baukörper und anschließend architektonisch hochwertiger Neubau
- 2. Fallbeispiel: Seeviertel, Salzgitter
 - o Retortenstadt (Gründung 1942)
 - o Hauptentwicklung in den 50er bis 70er Jahren
 - o Bsp. Ladenzentrum Riesentrapp
 - Umnutzung durch Diakonie
 - Soziale Nutzungen incl. Beschäftigte durch Eigentümer finanziert
 - Ca. 80.000 € pro Jahr
 - Inzwischen füllen sich die Ladenlokale wieder, das sich das Wohnquartier stabilisiert hat
 - Verdrängung von Zwischennutzungen in Wohnungen
- 3. Fallbeispiel: Eschwege
 - o Verein Aufwind betreut psychisch Kranke und entwickelt Wohnkonzept für die genannte Personengruppe im Fachwerk-Leerstand
 - o Nutzungskonzept vereint Wohnungen, Begegnungsstätte
- Umnutzungen entfalten in hohem Maße urbanes Potenzial
- Flexibilität bleibt erhalten
- Wohnen als Umnutzung führt zu Monostrukturen und Funktionsverlusten

Zu 3.: Stadtrundgang

Die zuvor besprochenen Projekte wurden im Rahmen eines Stadtrundgangs vor Ort besichtigt und Rückfragen beantwortet.

Zu 4.: Diskussion

Abschließend diskutierte der Arbeitskreis mit den Herren Conrad und Sperle das Gesehene und Gehörte, etwa: Vorteile für Eschwege auf Grund seiner sehr guten Lage im Raum; Übertragbarkeit auf andere Klein- und Mittelzentren; neue Herausforderungen auch durch den Ausbau der BAB 44 von Kassel nach Eisenach etc.

Zu 5.: Nächster Termin – SRL-AK „Aktive Zentren“

Nächstes Treffen wahrscheinlich am 20.10.2012 in Kassel. Termin und Thema werden auf srl.de noch bekannt gegeben.

Protokoll Benedikt Heitmann mit Ergänzungen Claus Sperr, 31.05.12