

Zukunftssicherung von Zentren im ländlichen Raum



Worum geht's?

Vielfältiger Besatz + Aufenthaltsqualität + Management



Fotos: CONVENT Mensing, sofern nicht anderes angegeben

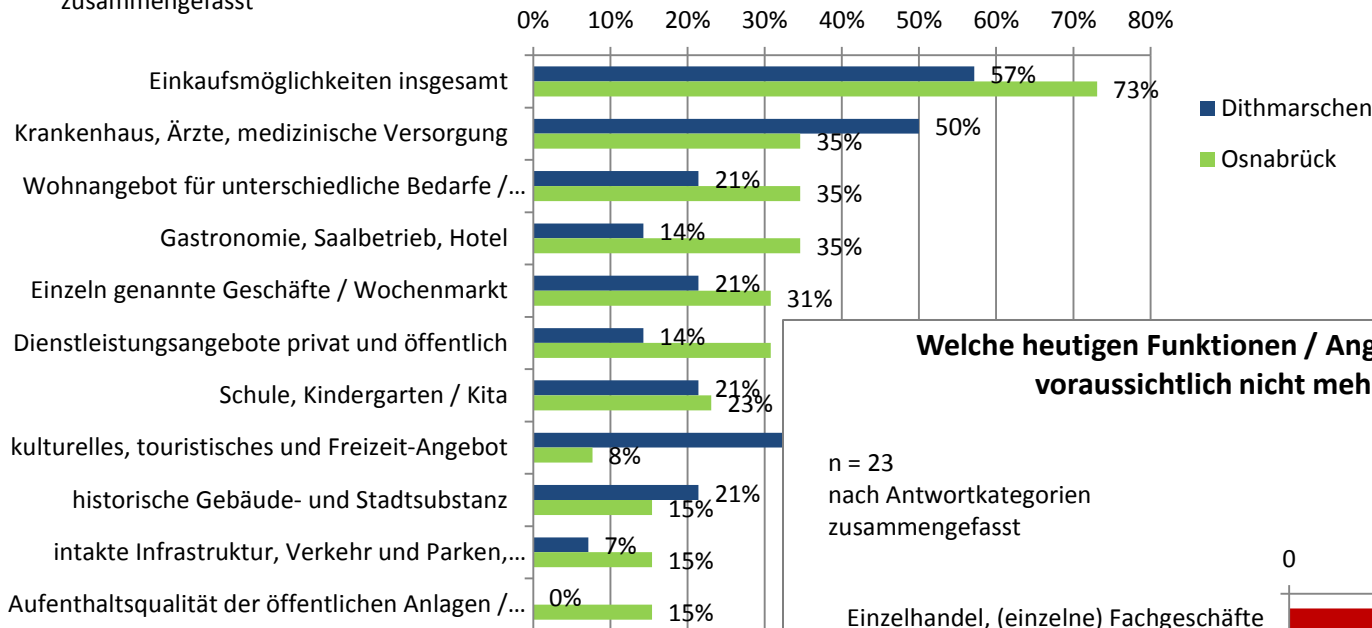
Foto: Stadt Braunschweig

Foto: Landkreis Osnabrück

Welches sind Ihrer Meinung nach in ca. 10 Jahren die drei wichtigsten Funktionen für die Stabilisierung Ihres Ortskerns - i. S. v. Alleinstellungsmerkmalen im Wettbewerb?

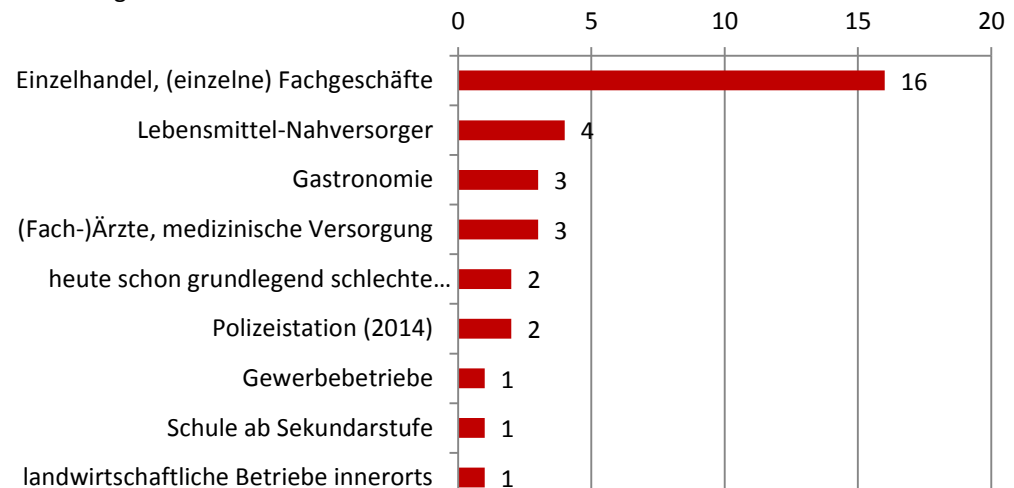
nD = 14
nO = 26
nach Antwortkategorien
zusammengefasst

(Fallregionen Dithmarschen und Osnabrück)



Welche heutigen Funktionen / Angebote werden in 10 Jahren voraussichtlich nicht mehr vorhanden sein?

n = 23
nach Antwortkategorien
zusammengefasst



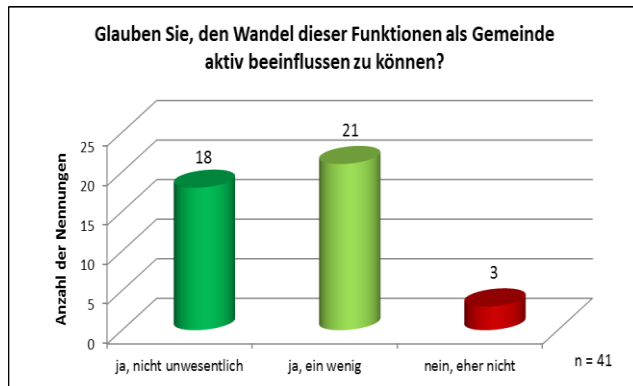
Einzelhandelsnutzungen haben auch künftig zentrale Leitfunktion für die Zentren – sind jedoch aufgrund des demografischen Wandels und der Markttrends stark gefährdet.

- Viele Städte und Gemeinden sehen sich mit **Leerständen** konfrontiert. Diese wirken sich negativ auf Nachbargebäude und Quartiere aus und **beeinträchtigen Image, Lebensqualität** der Bewohner **sowie Perspektiven** anderer Immobilieneigentümer.
- „Ergänzend zu den hoheitlichen Instrumenten ist es vielfach sinnvoll und möglich, die einzelnen Instrumente in eine kommunale Gesamtstrategie zu betten und systematisch mit **aktivierenden Instrumenten und Förderangeboten** zu verbinden.“

Quelle: Leitfaden zum Umgang mit verwaorlosten Immobilien – „Schrottimobilien“, Neuauflage 2014; hier zitiert nach: Informationen aus der Forschung des BBSR, Nr. 5 / 2014 – Wohnen und Immobilien.

- **Genau – aber muss es erst so weit kommen?**
- **Wie können wir die Akteure vor Ort bewegen, frühzeitig aktiv zu werden?**
- **Was also tun...?**

Das tun!



▶ Aktive Kommune

- **Handlungsebene:** Kommunen + Private

Aber: Bewusstsein, Tagesgeschäft, Instrumente, fehlende Ressourcen, ...

- **Daher:** Initiativen + finanzielle Anreize, um Kommunen + Private in die Lage zu versetzen, passende Strategien und Instrumente zu entwickeln („aktivierende + kooperative Raumordnung“).

- **Plus:** Initiative der Kommunen, um die privaten Akteure zu bewegen.

- **Gemeinsame Ziele** → ausgeglichene Versorgungsstrukturen, Sicherung von Daseinsvorsorge + Mobilität, stabile Immobilienmärkte, Vermeidung städtebaulicher Missstände, „funktionierende“ + lebenswerte Zentrale Orte, ...

▶ Akteure bewegen („Software“)

▶ Immobilien bewegen

(„Hardware“)

Zukunftsfonds Ortskernentwicklung Landkreis Osnabrück

Ziel:

- Finanzielle Anreize für investive Maßnahmen („Hardware“)
+ kooperative Umsetzung / „Center-Management“ („Software“)

Finanzierung:

- 40% Landkreis + 30% Private + 30% Kommune
- Budget 2012/13: 70.000 EUR (6 Gewinner), 2014/15: 80.000 EUR (12 Gew.)

Effekte:

- Bewegung der Akteure + Immobilien im Ortskern

Verfahren:

- Bewerbung der Städte / Gemeinden
(Wettbewerb + Jury)

3 Produktlinien:

- Masterplan mit ersten Maßnahmen
- Integriertes Maßnahmenpaket
- Schlüsselprojekte



Foto Jurysitzung: Landkreis Osnabrück

Realisierte Maßnahmen = sichtbare Erfolge



Möblierungskonzept zur
Stärkung der Besatz- und
Aufenthaltsqualität /
Außengastronomie in
Quakenbrück:

vorher - nachher

Fotos: Wirtschaftsagentur Artland,
Landkreis Osnabrück



Neue Gastronomie im Torhaus im Schloß-Fürstenuau



Fotos: Landkreis Osnabrück

vorher



nachher

DKG am 3. Oktober 2015

Ortskern als „Einkaufszentrum“



Fotos: CONVENT Mensing. Schilder und Flyer: van Berkum design

Nr. 3 · September 2011

Ostercappelner Kaufhaus NEWS

Open Air Shopping in Ostercappeln!

Aller guten Dinge sind drei - in diesem Sinne ein herzliches Willkommen zur dritten Ausgabe der Ostercappelner Kaufhaus News und viel Vergnügen beim Lesen!

Vorbereitungen auf eine Fahrt mit der Raupe - ein typischer Tag auf der Kirmes in Ostercappeln!

Sie beginnen mit einem ausgiebigen Frühstück, um gut gestärkt in den Tag starten zu können. Dafür gibt es frische Brötchen bei **Rothert** und den passenden Aufschnitt bei **Rückin**. Natürlich dürfen es zum Frühstück auch gerne mal ein paar Vitamine sein - in der **Pustebäume** finden Sie Naturkost und -waren und im **Getränkehaus** noch den passenden Multisajt dazu. Gut gelaunt plündern Sie nun Ihr Sparschwein bei der **Volksbank**. Dann schnell zu **abschnitt spontan** die Frisur machen lassen- denn Sie wissen, in der Raupe kann es schon mal rund gehen, und Sie möchten auch bei Fahrtwind gut aussehen. Um den Sitznachbarn während der Raupenfahrt nicht zu verletzen, wenn Sie sich bei der rasanten Fahrt an ihm festhalten, lassen Sie sich noch Ihre Nägel im **Kosmetikstudio Sandel-Mehl** verschönern. Nun fehlt noch das passende Outfit - also schauen Sie im **Schuhhaus Knoblauch** vorbei und anschließend bei **LM moden**. Ausgezeichnet vorbereitet für jede Art von Fahrtwind sind Sie mit sexy Unterwäsche von **Schöne Wäsche - hautnah**.
Legen Sie dann erstmal eine Pause ein, um sich mental auf ihre Raupenfahrt vorzubereiten. **plan b**, **Sultan Döner**, zur **Pötte**, **Wortmann**, **cafébar Luise's**, **Würstcheneck** oder **Peral** laden herzlich zum Verweilen ein. Jetzt wird es ernst! Daher entscheiden Sie sich, eine Postkarte bei **Totto-Lotto Kornet** an die Lieben Verwandten zu verschicken und bei **VGH Lahmann** noch eben die eine oder andere Versicherung abzuschließen. Dann geht's los...
Sie haben die Fahrt mit der Raupe überstanden und möchten sich dafür mit einem Geschenk bedanken - Passendes finden Sie bei **Niemeyer**.

nach der Fahrt ist, finden Sie in der die richtige Hilfe.
e in der **Fahrschule Loheide-Kraft** deren Geschwindigkeiten gewohnt!
licht mehr bunt genug aus? Dann mand **Knollmeyer** und passenden Garshrend Ihre Küche umgestaltet wird,

Kirmes!

Kunden-Flyer plus Einleger mit Marktdaten zur Akquisition



Immer erreichbar

- Über 300 und gut e Parkplätze
- Über meh Bundesstr erreichbar
- Bahnhof (Regional Bremen-C
- Zentraler



Marktdaten zum Standort

- Branchenmix aus über 50 Filialisten und attraktiven inhabergeführten Fachgeschäften, darunter Edeka und Lidl als Frequenzbringer
- Konstante einzelhandelsrelevante Kaufkraft: ca. 62,1 Mio. €; je Einwohner ca. 4.798 € (2012)
- Grundzentrum mit einer Kaufkraftbindung von ca. 69 % (2012)
- Nachfragepotenzial von 8.000 Einwohnern im Kernort sowie weiteren rund 60.000 Einwohnern im Einzugsgebiet
- Attraktiver Wohnstandort mit stabiler Bevölkerungsentwicklung
- Moderne Ladenflächen ab 5,00 € Kaltmiete pro qm (prüfen!)
- Unterstützung neuer Geschäfte durch aktive Werbegemeinschaft und Gemeinde (Jour fixe Bremer Straße)
- Professioneller Außenaustritt mit Logo „Bremer Straße Genau meine Richtung“ und weiteren Werbematerialien
- Ab in die Mitte: Planungssicherheit durch Shared Space und die Gemeindestrategie zur Stärkung des Zentralen Versorgungsbereichs



note

Bäcker für Ihren täglichen Bedarf, Musikinstrumente, Foto, Juweller, Geschenkartikel, Angeln und mehr für jeden Geschmack laden Sie ein: das europaweit bekannte „Space“

Gute Unterhaltung

- Lebendige Märkte, beliebte Straßenfeste, große Gewerbeschau
- Ein prall gefüllter Veranstaltungskalender das ganze Jahr
- Verkaufsoffene Sonntage



Kunden begeistern

- Shoppingvielfalt aus über 50 inhabergeführten Fachgeschäften
- Dazu Banken, Friseure, Handwerker und gute Gastronomie
- Zahlreiche kostenlose Parkplätze
- Auswahl, Beratung und Service



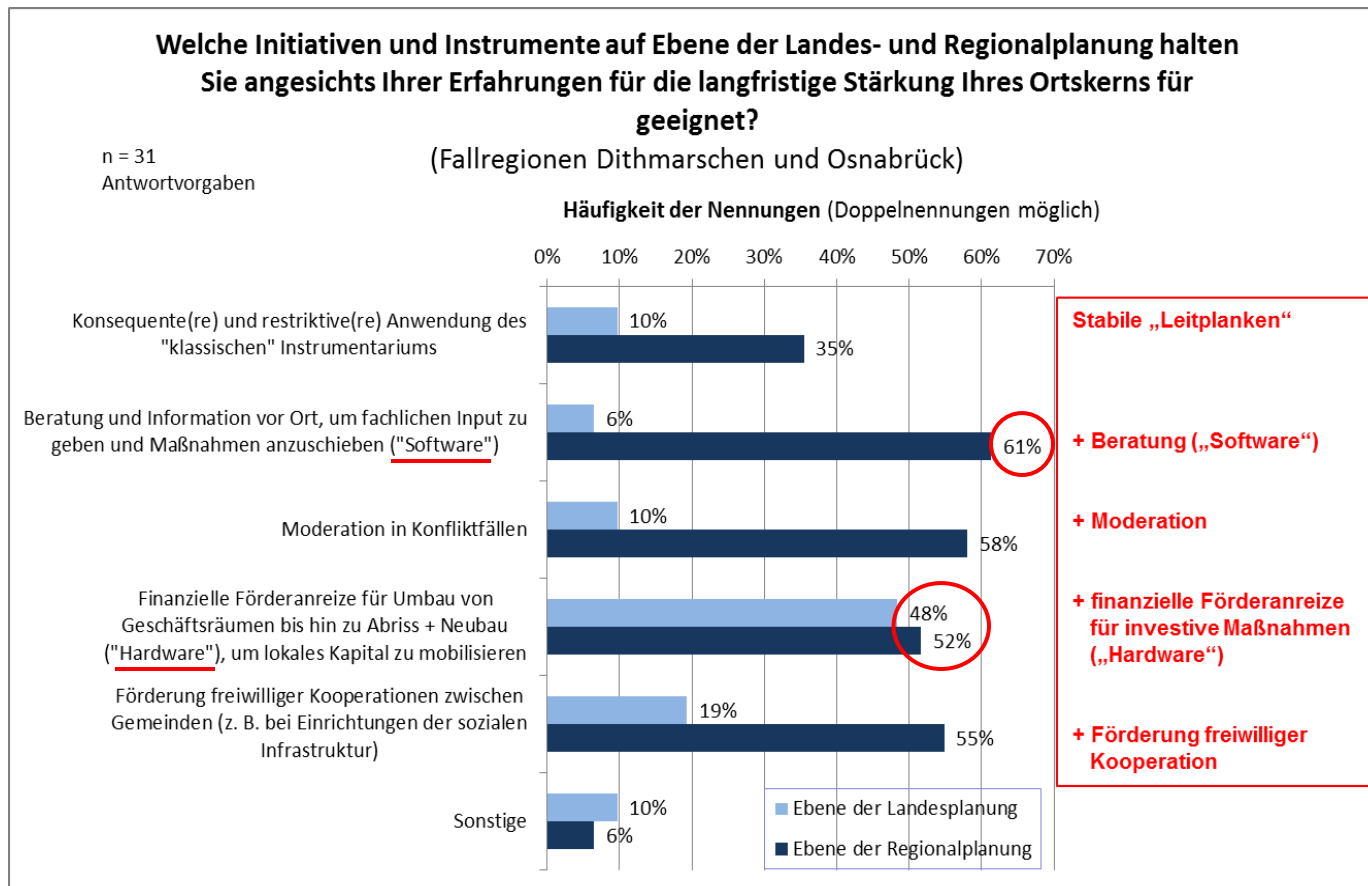
Gute Geschäfte in Bohmte



Foto: Wittlager Kreisblatt

Klassische Instrumente + „neue“ / aktivierende Initiativen und Instrumente = O - I - M (Ortskern - Instandhaltungs - Management)

Neue Initiativen und Instrumente mit aktivierender Funktion für „Hard- und Software“ sichern mit **einem Instrumenten-Mix inkl. niedrigschwelliger finanzieller Förderung** – die Zukunftsfähigkeit der Zentren im ländlichen Raum bevor städtebauliche Missstände in größerem Umfang entstehen.



Arbeitshilfe für Kommunen: Stärkung der Innenstädte + Ortskerne – Initiativen + Instrumente aus der Praxis für die Praxis

ARBEITSHILFE Stärkung der Innenstädte und Ortskerne

3. Bestandsaufnahme und erste Analyse der Ausgangssituation

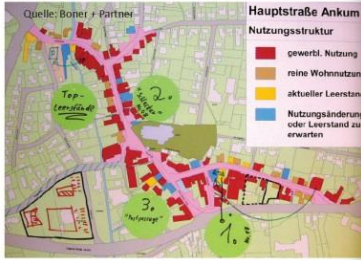
Die Rahmenbedingungen und Megatrends stehen fest und sind durch die Akteure vor Ort nicht zu beeinflussen. Es liegen jedoch Instrumente und Strategien vor, um vor Ort den Handlungsspielraum für die Sicherung und Weiterentwicklung eines attraktiven und lebendigen Ortskerns zu nutzen. Diese müssen nun „nur noch“ ganz konkret und individuell vor Ort eingesetzt werden. An dieser Stelle können die Akteure vor Ort (Private, Verwaltung und Politik) umfangreiche Bestandsaufnahmen und Analysen in Auftrag geben, um danach in einem langwierigen Abstimmungs- und Beteiligungsprozess wiederum für viel Geld die Formulierung von Handlungsoptionen oder Leitprojekten zu beauftragen.

Eine Alternative hierzu steht unter dem Leitziel: **„So wenig Analyse wie möglich, aber gleichzeitig so viel Analyse wie nötig!“** Die Akteure vor Ort wissen nämlich eigentlich immer schon Bescheid über die Problematik in Sachen Leerstände, fehlende Betriebsnachfolgen oder Gestaltungsmängel an privaten Gebäuden und im öffentlichen Raum. Auch die Wünsche nach wirtschaftlich machbaren und Erfolg versprechenden Sortiments- / und Besatzerergänzungen sind oft bekannt. Dieses konkrete Wissen der Akteure vor Ort verliert sich leider häufig in langen Diskussionen, die nach dem Muster „Man müsste mal ...!“ – „Ja, aber ...!“ ablaufen.

Um diese „Blockaden“ zu überwinden, ist es hilfreich, sich mit einigen **bewährten und sehr einfach umsetzbaren Instrumenten** die Risiken, aber auch die Chancen zur Weiterentwicklung des eigenen Ortskerns in einer Karte anschaulich vor Augen zu führen. Dies klappt übrigens auch in Zeiten leerer Kassen, da Sie keine umfangreiche Gutachten, Pläne oder Konzepte in Auftrag geben müssen, sondern mit dem überschaubaren **Einsatz des Know-hows und der zeitlichen Ressourcen Ihrer Mitstreiter /-innen vor Ort** gute Ergebnisse erzielen können.

Hier der Fahrplan für eine schnell, einfach und in Eigenregie durchführbare Bestandsaufnahme:

- ▶ Nehmen Sie den **Bestand des Einzelhandels- und Dienstleistungsangebots** in Ihrem Ort auf – ohne umfangreiche und teure Gutachten! Skizzieren Sie einfach in einer Karte von Ihrem Ortskern die Angebote, die vorhanden sind. Damit erlangen Sie schnell Klarheit darüber, was an Besatz (noch) vorhanden und wie zukunftsfähig dieser aufgestellt ist.




Quelle: Böhner / Partner

Hauptstraße Anklam
Nutzungsstruktur

- gewerbli. Nutzung
- reine Wohnnutzung
- aktueller Leerstand
- Nutzungsänderung oder Leerstand zu erwarten

▶ Der Einzelhandelsbesatz kann um **absatzwirtschaftliche Kennziffern** wie Kaufkraft, Einzelhandelsumsatz etc. ergänzt werden, damit Sie wissen, wo Ihre Gemeinde steht. Sie erhalten diese Daten bei der für Sie zuständigen IHK.

▶ Skizzieren Sie nun in einer sogenannten **Alters-Leerstands-Karte (A-L-K)** die bereits heute leerstehenden Geschäftsräume. Ergänzen Sie die Karte um solche Flächen und / oder Immobilien, die aktuell brachliegen und weiterhin um die Einzelhandels-



Die Alters-Leerstands-Karte (A-L-K):

Ziel der Erhalt und die Weiterentwicklung des Ortskerns mit lebendigem Einzelhandels- und Dienstleistungsbesatz.

In einer Arbeitskarte des Ortskerns tragen Sie während einer Werkstatt im kleinen Kreis (z.B. Bürgermeister und Vorstand Werbegemeinschaft) dort Kreuze ein, wo bestehende Leerstände sind und potenzielle Altersruhestände und / oder Leerstände zu erwarten sind. Im Ergebnis erkennen Sie auf der A-L-K schnell, wo sich die funktionalen Besatzprobleme räumlich konzentrieren. Dort besteht vordringlich Handlungsbedarf!

Quelle: www.andreas-osnabrueck.de/bauen-umwelt/planen-und-bauen/zukunftsscheck-ortskernentwicklung

Foto: CC BY-NC-SA Mensing

Initiativen und Instrumente aus der Praxis für die Praxis ARBEITSHILFE

Gutes Beispiel: Einsatz des Flächen-Finders in Bohmte-Hunteburg

Mit dem Flächen-Finder aus der Toolbox Zukunftsscheck Ortskernentwicklung des Landkreises Osnabrück konnte mitten im Zentrum einer kleinen Gemeinde mit rd. 4.000 Einwohnern im Landkreis Osnabrück ein großflächiges und dadurch marktgangiges Areal zur Entwicklung eines innerörtlichen Nahversorgungszentrum gefunden werden.

Auf einer Arbeitskarte vom Ortskern wurden zunächst alle verfügbaren und wünschenswerten Entwicklungsflächen eingetragen – auch die Flächen der „kühnsten Träume“ von den Akteuren vor Ort.

Es folgten Gespräche mit den Grundeigentümern zur Verkaufsbereitschaft und die Ansprache potenzieller Investoren. Mit der Bereinigung zweier nur temporär genutzten (Brach-)Flächen, der Integration einer gemeindlichen Grünfläche und dem Abriss eines alten Wohn- und Geschäftshauses konnte so mitten im Ortskern ein kleines Nahversorgungszentrum entwickelt werden.


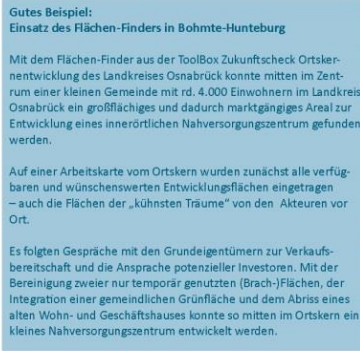


Foto: Landkreis Osnabrück



und Dienstleistungsangebote, für die in fünf und zehn Jahren eine Geschäftsnachfolge notwendig sein wird.

▶ Nach diesen wenigen Arbeitsschritten erhalten Sie einen **Überblick, wo sich die (zukünftigen) funktionalen und städtebaulichen Probleme in Ihrem Ortskern räumlich konzentrieren**. Genau dort besteht der vordringliche Handlungsbedarf!

▶ Ergänzen Sie die Karte um eine Excel-Tabelle, in die Sie **relevante Informationen zu den Flächen** eintragen: Eigentümer (plus Info über evtl. Investitions- oder Verkaufsabsichten), Verkaufsfläche, Dauer des Leerstands (vorübergehend / wiederholt) etc. – als Basis für ein Besatz- bzw. Leerstandsmanagement.

▶ Zeichnen Sie in dieselbe Karte – oder auch in eine Extrakarte – **potenzielle Entwicklungsflächen für besatzerergänzende Angebote** ein. Finden Sie auf diese Weise großzügige Grundstückszuschüsse, die für Projektentwickler der immer großflächiger werdenden Einzelhandels- und Dienstleistungsangebote attraktiv sind. Nehmen Sie dabei ruhig auch den Abriss vorhandener Gebäude und Flächen Ihrer „kühnsten Träume“ in den Blick – „abspecken“ können Sie im weiteren Verlauf immer noch.

▶ Nun klären Sie mit Kenntnis Ihrer Akteure vor Ort den **spezifischen Handlungsbedarf für die einzelnen Leerstände**: Liegt es an der fehlenden Vermarktung oder müssen Umbauten vorgenommen werden, um die Ladenflächen marktgangiger zu gestalten? Wür-

den die Eigentümer einer eventuellen Mietreduzierung für neue Mieter in der Startphase zustimmen? Welche Zwischennutzungen sind denkbar?

▶ Skizzieren Sie dabei für das Besatz- / Leerstandsmanagement erste **Zielvorstellungen zum zukünftigen Branchenmix im Ortskern** – mit Blick auf die Folgenutzungen einzelner Flächen: Welche Geschäfte fehlen? Welche Sortimente wären wünschenswert? Welche sind realistisch ansiedelbar (Vermarktungschance)?

Mit diesen einfach zu bewerkstellenden und in der Praxis bewährten **Analyseinstrumenten** haben Sie sich in kurzer Zeit einen Überblick verschafft, wo konkret räumlich und funktional in Ihrem Ortskern „der Schuh drückt“ und welche realistischen Entwicklungsperspektiven Sie aktiv aufgreifen können. Diese Grundlagen reichen aus, um allen „Mitstreitern“ /-innen klarzumachen, wo sie ihre Aktivitäten für die Zukunftsfähigkeit des Ortskerns bündeln und erste konkrete Umsetzungsschritte einleiten müssen.

Gibt es im unmittelbaren Ortskern Leerstände?
(Fallgruppen: Dittmarschen und Osnabrück)

n = 42
Ankormerkmale

Antwort	Häufigkeit der Meinungen (Stimmanteile in Prozent)
Ja, natürlich, die werden jedoch meist schnell wieder belegt	43%
Ja, mit steigender Tendenz; die Folgenutzungen sind meist weniger wenig unattraktiv	48%
Ja, z. T. schon fast baulagen	9%

Einige rechtliche Hinweise:

Ich habe für diese Veranstaltung eine Präsentation mit zahlreichen Beispielen erstellt, die durch verschiedene Fotos, Abbildungen oder Grafiken illustriert wurde. Ich weise darauf hin, dass diese Präsentation urheberrechtlich geschützt ist.

Für einige der verwendeten Fotos, Grafiken oder Abbildungen hat der Landkreis Osnabrück keine Nutzungsrechte, auch wenn eine Quelle genannt ist. Jede Weitergabe, Vervielfältigung oder Veröffentlichung der Charts kann somit Ansprüche der Rechteinhaber auslösen.

Ich weise darauf hin, dass Sie im Falle einer Weitergabe, Vervielfältigung, Speicherung oder Veröffentlichung das volle Haftungsrisiko gegenüber eventuellen Rechteinhabern übernehmen und insofern den Landkreis Osnabrück von allen Ansprüchen Dritter freistellen sowie die Kosten einer Abwehr möglicher Ansprüche Dritter durch den Landkreis Osnabrück tragen.

Bitte haben Sie Verständnis, dass Sie als Veranstalter nicht die Rechte an den Charts erworben haben – etwa für Publikationen.

Vielen Dank,
i.A. Arndt Hauschild