

# KITA, KULTUR, COWORKING – WAS KOMMT, WENN DER HANDEL GEHT?

VON KLAUS MENSING



**KLAUS MENSING** ist Geschäftsführer des Planungsbüros CONVENT Mensing beraten – planen – umsetzen in Hamburg

Lebendige Innenstädte und Ortszentren sind wesentlich durch den Einzelhandel geprägt. Und so wie „Handel Wandel ist“, haben sich auch die Zentren immer wieder an neue Trends angepasst. In vielen Städten und Gemeinden werden jedoch mittlerweile die Folgen des Strukturwandels sowie des Onlinehandels immer deutlicher sichtbar: Zunehmende Leerstände prägen das Bild. Nicht nur die Beratungspraxis von CONVENT Mensing zeigt, dass insbesondere in vielen Klein- und Mittelstädten die Chancen gering sind, neue Einzelhandelsgeschäfte im Zentrum anzusiedeln beziehungsweise als Folgenutzungen für Leerstände zu finden. Im Sinne eines vorausschauenden Ortskern-Instandhaltungs-Managements ist es daher notwendig, frühzeitig auch neue Nutzungen außerhalb des Handels ins Auge zu fassen, um durch neue Zielgruppen neue Frequenz und Erlebnisqualität zu schaffen, ortsbildprägende Immobilien in Wert zu setzen und die Identifikation der Bewohner mit „ihrer“ Innenstadt zu erhöhen.

Der vorliegende Beitrag basiert auf der kommunalen Beratungspraxis von CONVENT Mensing.<sup>1</sup> Die

hier dargestellte Transformationsstrategie und die letztendlichen Spielräume für Maßnahmen sind dabei abhängig von der Größe der Kommune und des Ortskerns, den noch vorhandenen Einrichtungen des Handels, der Gastronomie etc. und dem Bevölkerungspotenzial im Einzugsgebiet.

## NEUE NUTZUNGEN FÜR LEBENDIGE ZENTREN

Welche Nutzungen können die Zentren (wieder-) beleben? Neben Dienstleistungen und Wohnen als etablierte Folgenutzungen für leere Geschäfte sollte der Schwerpunkt auf sogenannten „Offline-Perlen“ liegen: Nutzungen, die persönliche Kontakte erfordern und nicht digitalisiert werden können: Gastronomie und Freizeit / Sport, Kunst und Kultur, Bildung, Gesundheit oder Pflege, Einrichtungen der sozialen Infrastruktur wie zum Beispiel eine Kita oder eine Bücherei sowie Coworking-Spaces. Denn diese Nutzungen locken die Menschen ins Zentrum und bieten Treffpunkte. Auch Handwerk und Kleingewerbe sind potenzielle Nutzungen, insbesondere unter dem Aspekt der Nutzungsmischung. Diese Nutzungen sollten idealerweise so platziert werden, dass sie im Zusammenspiel mit den vorhandenen Anbietern neue Frequenz erzeugen.

Eine Kita oder ein Seniorentreff holen neue Zielgruppen ins Zentrum und schaffen Frequenz. Für diese Nutzungen könnte im Ortskern „Platz geschaffen“ werden – ergänzt um ein Café als Treffpunkt mit Angeboten für Kinder, Eltern und Senioren. Ist bei vorhandenen Einrichtungen sowieso eine Zusammenlegung, Erweiterung oder Modernisierung geplant, könnte eine Verlagerung in die schwächelnde Zentrumslage eine Option sein.

Coworking ist ein Trend, der vor allem in den Großstädten eine zunehmende Flächennachfrage erzeugt. Ist diese Form des kollaborativen Arbeitens auch in Klein- und Mittelstädten realisierbar – als Folgenutzung für leerstehende Geschäftsimmobilien?<sup>2</sup>

**Außengastronomie belebt:  
Markt Holzminden**



QUELLE: KLAUS MENSING

<sup>1</sup> Der Autor leitet die Ad-hoc-AG „Zukunft der (Stadt-)Zentren ohne Handel? Neue Impulse und Nutzungen für Zentren mit Zukunft“ der LAG Nordwest der Akademie für Raumforschung und Landesplanung.

<sup>2</sup> Der Autor bearbeitet derzeit ein Pilotprojekt „Coworking in Klein- und Mittelstädten – Impulse für die Innenstädte und Ortskerne im Landkreis Osnabrück.“

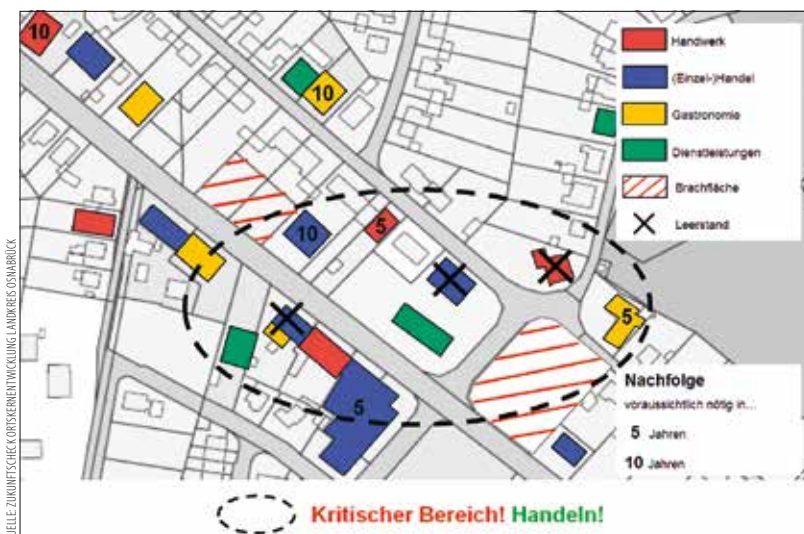
Zielgruppen sind Start ups, die sich noch kein eigenes Büro leisten können, Freiberufler und Pendler, denen es im Homeoffice zu einsam ist oder Eltern, die nebenbei arbeiten und Leute treffen möchten, während das Kind in der Kita ist.

### VON DER STRATEGIE ZUR UMSETZUNG

Soweit die Strategie. Wie kann die Umsetzung gelingen? Neben den „passenden“ Nutzungen sind weitere Aspekte zu beachten: Welche Immobilien wären geeignet? Sind die Eigentümer in Erwartung einer tragfähigen Folgenutzung bereit, Geschäftsräume zu modernisieren oder Flächen zusammenzulegen? Hier ist ein frühzeitiger Dialog mit den Eigentümern zu führen. Und ist die Kommune bereit, sich über das Bau- und Planungsrecht hinaus auch finanziell zu engagieren und eine Immobilie zu erwerben, um als Vermieter dauerhaft den Besatz zu steuern? Ein derartiges Besatzmanagement wird angesichts der Herausforderungen immer wichtiger. Dabei kann eine Kommune gegenüber professionellen Investoren auch mit einer „schwarzen Null“ kalkulieren, da statt der projektbezogenen Rendite die Gemeinderendite zählt, indem das Zentrum revitalisiert, die vorhandenen Anbieter gestärkt, Arbeitsplätze und Steuereinnahmen gesichert und somit letztlich Versorgungsfunktion und Lebensqualität gesichert werden.

Wie gehen wir in unseren Projekten konkret vor – aktuell etwa beim „Reallabor Ortskern Bad Essen“, beim „Strategie-Workshop Gemeinde Ankum 2035“ oder bei der „Zukunftswerkstatt Innenstadt Holzminen 2022“?

Zunächst sind strategische Leitfragen zu beantworten: Welche Geschäfte sind in drei bis fünf Jahren (noch) vorhanden? Welche Zielgruppen fragen dann welche Nutzungen nach? Wo ist (neuer) Einzelhandel auf lange Sicht tragfähig? Welche neuen Nutzungen könnten zusätzliche Frequenz erzeugen – an welchen Standorten / in welchen Immobilien? Im Ergebnis kann es zum Beispiel sinnvoll sein, die Innenstadt zu komprimieren und in den Randlagen leere Geschäfte zu Wohnungen umzubauen.



Alters-Leerstands-Karte

Eine vorausschauende Analyse bietet die Alters-Leerstands-Karte (vgl. Abb. oben); diese visualisiert die vorliegenden Informationen zu Nutzungen sowie absehbaren Leerständen zum Beispiel aufgrund fehlender Nachfolge.

Bewährte Instrumente für die Umsetzung sind dann Gespräche mit Eigentümern (Bereitschaft für Umbau, Mietreduzierung, Verkauf etc.), Erwerb von Schlüsselimmobilien („Kaufen Sie Ihr Zentrum!“) sowie Verlagerung öffentliche Nutzungen.

Als Anreiz für Eigentümer könnte ein Förderprogramm aufgelegt werden, das durch einen nicht rückzahlbaren Zuschuss private Investitionen auslöst<sup>3</sup> – gegebenenfalls auch als revolvingender Stadtentwicklungsfonds als Mix aus Zuschuss und Darlehen, indem nach Entwicklung der Immobilie der Darlehensanteil zurückgezahlt wird und weiteren Projekten zur Verfügung steht.

Die konkreten Lösungen hängen von weiteren Einflussfaktoren ab: zukünftige Trends im Handel, Handlungsbereitschaft der Gewerbetreibenden und Eigentümer, Planungs- und Baurecht, Entscheidungen der Politik, verfügbare Haushaltsmittel und so weiter. Insofern sollte der Transformationsprozess frühzeitig begonnen werden. ■

<sup>3</sup> Hier seien als Beispiele das „Kommunale Förderprogramm Stadtgestaltung / Einzelhandel“ der Stadt Neumarkt-Sankt Veit genannt (bis zu 30 Prozent Zuschuss für den Umbau von Geschäftsflächen, höchstens 15 000 Euro) oder der von CONVENT Mensing mit initiierte und begleitete „Zukunftsfonds Ortskernentwicklung“ des Landkreises Osnabrück, der bei einem Förderbudget von 80 000 Euro einen 40-prozentigen Zuschuss für investive Maßnahmen in Geschäfte und Immobilien gibt; je 30 Prozent ko-finanzieren die Kommunen sowie die privaten Maßnahmenträger (Eigentümer und Gewerbetreibende), vgl. [www.landkreis-osnabrueck.de/zukunftsfonds](http://www.landkreis-osnabrueck.de/zukunftsfonds).