

Verdrängungswettbewerb wäre nicht gut

Chancen und Möglichkeiten des neuen Shopping Centers: Ein Gespräch mit Rolf-Peter Löhr vom Institut für Urbanistik

Viele Suhler registrieren den geplanten Umbau des Kaufhofs und die damit verbundenen Veränderungen in der Innenstadt mit großem Interesse und auch kritischem Blick. *Freies Wort* sprach mit einem erfahrenen Experten für städtebauliche Prozesse – Dr. Rolf-Peter Löhr – über Chancen und Möglichkeiten, die sich mit der Neubelebung dieser Immobilie verbinden. Löhr ist stellvertretender Leiter des Deutschen Instituts für Urbanistik in Berlin. Er begleitet die Diskussionen mit der Bevölkerung und weiteren beteiligten Akteuren wie etwa den Wohnungsbaugesellschaften und der Verkehrsgesellschaft zum Stadtbau in Suhl-Nord und zur Perspektive dieses Wohngebietes.

Welche Überlegungen sollten Priorität haben, wenn kleinere Städte große Einkaufstempel in ihrer City zulassen?

Rolf-Peter Löhr: Die Frage, ob ein größeres Einkaufszentrum sinnvoll ist, kann man nicht generell mit Ja oder Nein beantworten. Es gibt mehrere Aspekte, die sich damit verbinden. Zunächst wäre zu schauen, ob sich die neue Einrichtung abschottet und eine Welt für sich aufbaut, oder ob sie sich öffnet zu anderen bereits bestehenden Einkaufszonen. In das Shopping Center braucht man einen fließenden Übergang. Dieser ist eine wichtige Voraussetzung, denn das Neue soll eine Bereicherung der Innenstadt sein und keine Verdrängungs-Konkurrenz. Freilich ergibt sich stets eine Konkurrenz der Geschäfte untereinander. Aber die Leute müssen ohne Barrieren rein und raus gehen können aus dem Center in andere Geschäfte der Altstadt. Man muss als erstes prüfen, ob diese Verbindung gegeben ist, denn die ist wichtig. Das scheint nach den Plänen hier mit dem Steinweg auf der oberen Ebene und auf der unteren Ebene mit der Friedrich-König-Straße der Fall zu sein.

Was wäre als nächstes zu prüfen?

Rolf-Peter Löhr: Das, was in dem Einkaufszentrum angeboten wird. Ist dies etwas, von dem es in der Stadt schon genug gibt, das könnte einen Verdrängungswettbewerb nach sich ziehen.

Bis zu einem gewissen Grad aber ist Wettbewerb immer Verdrängung. Doch gilt eine grobe Faustregel: Wenn ein Geschäft neu eröffnet mit einem Angebot, was es schon gibt, gehen bis zu zehn Prozent Verlust vom Umsatz bei den konkurrierenden Geschäften in Ordnung. Darauf müssen sich die anderen Händler einstellen. Sie können das ausgleichen durch geeignete Wettbewerbsmaßnahmen. Dazu kann man sich zusammenschließen und schauen, wie man gemeinsam ein attraktives Angebot bekommt. Werden es mehr als zehn Prozent Verlust, kann das ein Einzelhändler nicht mehr aushalten. Dann wird daraus ein Verdrängungswettbewerb. Deswegen muss man schauen, dass dieses neue Center nicht nur Waren und Dienstleistungen anbietet, die es in der Innenstadt bereits gibt.

Wer muss darauf Einfluss nehmen?

Rolf-Peter-Löhr: Das muss die Stadt tun. Hilfreich wäre ein Einzelhandelskonzept. Das sollte den Ist-Stand erfassen und bestimmen, was zur Ergänzung bestehender Geschäfte gebraucht wird oder sonst denkbar ist. Da die Stadt für den teilweisen Rückbau des Kaufhofs eine Baugenehmigung erteilen muss, hat sie durchaus ein Machtmittel in der Hand. Ausgehend von diesem Konzept kann man Inhalte des Centers mit dem Betreiber aushandeln.

Steht nicht generell die Frage, um welche Art von Einkauf es sich handelt?

Rolf-Peter Löhr: Auf alle Fälle. Denn man unterscheidet mehrere Arten. Es gibt einen Trend auf der einen Seite hin zu einem Versorgungseinkauf, wo man gut und billig erwerben will, und auf der anderen Seite hin zu einem Erlebniseinkauf, wo man auch und besonders unterhalten werden will. Das kann sich durchaus mischen. Aber man muss es wissen, um zu steuern, damit die Innenstadt durch das Einkaufszentrum keinen Schaden nimmt, sondern ihr dieses zum Vorteil gereicht.

Die hiesigen Händler diskutieren Chancen und Möglichkeiten, die sich mit dem neuen Shopping Center ergeben, durchaus positiv, aber auch mit einer ge-

wissen Skepsis, weil sie nicht recht wissen, was auf sie zukommt. Wie viele Geschäfte verträgt eine kleine Stadt wie Suhl?

Rolf-Peter Löhr: Grundsätzlich sollte es ein Gutachten über die konkrete Ausgestaltung des neuen Shopping Centers geben. Viele von jenen Center-Betreibern kommen mit einem solchen Gutachten, in dem steht, dass alles paletti ist. Diesen Gutachten ist grundsätzlich zu misstrauen, weil sie vielfach ausschließ-



Rolf-Peter Löhr: Suhl muss auf den Handels-Prozess steuernd einwirken. FOTO: frankphoto.de

für den Investor sprechen. Doch oft werden wichtige Dinge in den Gutachten nicht bedacht.

Aber man muss natürlich berücksichtigen, dass die Errichtung eines attraktiven Einkaufszentrums die Zahl der Besucherinnen und Besucher in Suhl erhöht und sich so auch die Zahl der Käuferinnen und Käufer für die bestehenden Geschäfte erweitert. Wenn wir mit einem Bevölkerungsrückgang zu tun haben, – wie in Suhl – aus welchem Grund auch immer, steht die Frage: Was passiert? Es wird Kaufkraft aus der Umgebung und dem Umland abgezogen.

Ich komme aus dem Ruhrgebiet, das vor allem wegen des Rückgangs oder Wegfalls der Schwerindustrie unter einem

enormen Bevölkerungsrückgang leidet. Als in Oberhausen ein riesiges Einkaufszentrum gebaut wurde, war insbesondere die Nachbarstadt Essen, die laut Eigenwerbung „Einkaufsstadt“ des Ruhrgebietes, sehr besorgt, weil sie fürchtete, es würden die Kunden abgezogen. Was natürlich der Fall ist. Allerdings zieht das neue Einkaufszentrum auch Kunden an, die sonst nie ins Ruhrgebiet gekommen wären. So lange ich in Essen wohnte, kamen die Einzelhändler nie zusammen, um eine gemeinsame

Das Institut für Urbanistik Berlin

Die Einrichtung besteht seit 1973. Der Verein für Kommunalwissenschaften ist dessen Träger und fungiert als Zuwender. Dem Verein gehören 130 deutsche Städte an. Suhl ist seit kurzem Mitglied. Der Jahresbeitrag richtet sich nach der Einwohnerzahl. Aus dem städtischen Haushalt sind pro Einwohner jährlich 7 Cent zu zahlen, das entspricht einer Beitragshöhe von etwa 3000 Euro. Aufgrund dieser Basis kann das Institut für Suhl forschend und beratend tätig werden. Das geschieht derzeit bei der Begleitung der Prozesse in Suhl-Nord. Rolf-Peter Löhr ist stellvertretender Institutsleiter.

Konzeption zu entwickeln. Aber als es dieses Oberhausener Shopping Center gab, haben sie es getan, und es kam Tolles dabei heraus. Insofern sollte man etwa im Lauterbogen nicht denken: Das darf nicht sein, sondern überlegen, was man zur Steigerung der Attraktivität für Kundinnen und Kunden macht. Konkurrenz belebt das Geschäft.

Kann die Stadt darauf dringen, vom Investor ein Konzept vorgelegt zu bekommen? Genaueres wurde bisher nicht bekannt, außer allgemeiner Äußerungen zu einem Lebensmittelmarkt und einem vielseitigen Branchen-Mix.

Rolf-Peter Löhr: Ich meine,

man kann das, weil die Stadt Genehmigungen erteilen muss. Das betrifft den Teilabriss und den Neubau des Parkhauses. Man muss sich nicht dem Investor ausliefern. Natürlich ist es eine Frage der Verhandlungsmacht und hängt damit zusammen, wie gut situiert eine Stadt ist und ob sie sich notfalls leisten kann, den Investor zu vergraulen. Aber wenn sie für das Vorhaben ein zentrales Grundstück besitzt (*die Fläche am Herrenteich, die nach einem Beschluss der Stadträte vom 22. Februar an den Investor für ein Parkhaus verkauft wird – Anm. d.Red.*), geht es nicht nur um Geld. Dann muss man mit dem Grundstück wuchern und sagen: Der Investor bekommt es, wenn er diese und jene Bedingungen erfüllt. Das kann man aushandeln. Ich würde im Zweifel auf etwas Geld verzichten und lieber inhaltlich beeinflussen.

Die Kaufhof-Immobilie gehört Suhl aber nicht. Erschwert dies nicht eine Einflussnahme? Seitens der Stadtverwaltung und einer Mehrzahl der Stadträte war beteuert worden, abhängig zu sein vom Investor. Eine Diskussion im Vorfeld über bessere Varianten hätte diesen wieder vergrault. Nachvollziehbar?

Rolf-Peter Löhr: Das ist die Frage nach der Verhandlungsmacht. Sagt ein Investor, ich kann das machen, ich muss es aber nicht, die Stadt aber will oder muss, dann vermag man wenig durchzusetzen. Das muss man aber einschätzen, ich denke, Oberbürgermeister Martin Kummer hat das auch gemacht. Der ist ja ein Fuchs, sehr erfahren und durchsetzungsorientiert.

Doch allein aus der Tatsache, dass einem ein Gebäude, ein Grundstück noch nicht gehört – so lange die Stadt irgendwelche Genehmigungen erteilen muss, hat sie auch einen Einfluss. Diese Genehmigungen sind immer eine Frage des Ermessens, insbesondere, wenn hier ein Bebauungsplan notwendig ist. Das kann ich aber so aus dem Stand nicht beurteilen. Die Frage ist, gibt es einen Bebauungsplan. Der muss öffentlich sein. Gehört das Grundstück dem Investor, kann er grundsätzlich abreißen, sofern das Gebäude nicht unter Denkmalschutz steht.

Können unter solchen Zwängen architektonische Aspekte einer sinnfälligen Innenstadt-Gestaltung überhaupt noch Berücksichtigung finden?

Rolf-Peter Löhr: Wenn ich auf die Zeichnungen des Investors schaue, sehe ich, dass man sich um eine architektonische Einheit bemüht. Das ist ja durchaus etwas Positives. Aber man muss auch die Käufer berücksichtigen. Wenn man wie hier wohl Kundinnen und Kunden aus dem Umland nach Suhl locken will, funktioniert dies nicht ohne Parkplätze. Dabei kann die Stadt im Ganzen profitieren.

Suhl hat seine frühere Funktion als Einkaufsstadt verloren. Die Leute fahren längst in andere Richtungen. Wie können Kunden zurück gewonnen werden, wenn es nicht einmal überall einheitliche Öffnungszeiten gibt?

Rolf-Peter Löhr: Durch ein gutes Angebot, das wie ein Magnet wirkt. Wenn interessante Sachen da sind, die mit der Stadt zusammen hängen – und Suhl ist ja eine schöne Stadt – und wenn sich Einzelhändler zusammenschließen und nicht mehr einzeln handeln, zum Beispiel auch die Öffnungszeiten und das Warenangebot anpassen. Essen ist das passende Beispiel. Über viele Jahre tat sich dort wenig. Dann kam das „Centro“ in Oberhausen und es dauerte nicht lange, dann waren sich die Essener Einzelhändler einig, gemeinsam etwas zu tun.

Händler vom Lauterbogen berichten von Abwerbversuchen des Kaufhof-Investors. Geht das in Ordnung?

Rolf-Peter Löhr: Es ist nicht verboten. Und es ist nicht zu vermeiden, dass sich Geschäftsinhaber nach einer besseren Lage umsehen. Daher muss man schauen, dass dies nicht zu sehr zu Lasten der anderen geht. Wenn nur ein Umzug von da nach da erfolgt, steht später auch der Lauterbogen leer.

Entscheidendes Kriterium für das Shopping Center wird sein, wie es sich einfügt in bestehende städtebauliche und kommerzielle Strukturen. Bewegung wird es sicherlich hervorrufen, und das ist hoffentlich positiv für die Stadt Suhl.

INTERVIEW: LILIAN KLEMENT