

„Wir leben davon, dass gebaut wird“

Die Florana KG sieht Suhl schon jetzt als Einkaufsstadt und bezweifelt die Kompetenz ihrer Kritiker

Nach dem positiven Votum des Stadtrats und fast allseitiger Unterstützung aus der Region sieht der Investor Florana mächtigen Rückenwind für das neue Shopping-Center im einstigen Centrum-Warenhaus. *Freies Wort* sprach darüber mit Florana-Prokurist Stefan Fischer.

Den Baustart für den Kaufhof-Umbau hatten Sie für Sommer versprochen, jetzt wurde er erst einmal verschoben. Wann geht es denn nun endlich los?

Fischer: Es wird im Oktober losgehen. Das ist definitiv.

Schaffen Sie es, bis dahin alle Flächen zu vermieten?

Fischer: Wir haben bis jetzt rund 80 Prozent vermietet. Die genaue Händlerliste gibt es, wenn alles unter Dach und Fach ist. Viel Textil, Schuhe, Optik, Kindermode, es gibt eine Bäckerei und einen Blumenladen. Unten zur Friedrich-König-Straße hin haben wir drei große Publikumsmagneten, am Steinweg haben wir dann kleinere Geschäfte mit viel Mode. Darüber hinaus verhandeln wir noch mit einem großen Elektro- und einem großen Spielzeuganbieter.

Viele Suhler hoffen auf H&M und Aldi ...

Fischer: Aldi wollte dann doch nicht wegen der zu geringen Stellplatzzahl. H&M hat Interesse gezeigt, aber wir konnten uns nicht über die Größe einig.

Apropos Größe. Zunächst war von 10 000 Quadratmetern Verkaufsfläche die Rede, jetzt nur noch von 7000. Warum das?

Fischer: Es sind immer schon 10 000 und bleiben es auch. Es ist immer die Frage, ob man die Firma C&A dazu rechnet oder nicht. Ich habe 7000 neu zu vermieten. Rechne ich C&A drauf, dann bin ich wieder bei 10 000, so viel wie das Centrum-Gebäude ursprünglich hatte.

Aber warum haben Sie dann einen Bauänderungsantrag einreichen müssen?

Fischer: Die Laden-Aufteilung war im Bauantrag anders als die Vermietung, die sich ergeben hat. Das muss genehmigt werden.

Nach der Fertigstellung ist die Florana aber aus dem Spiel – Sie haben das Objekt je bereits an einen ausländischen Investor verkauft. Mit wem haben es die Suhler denn dann zu tun?

Fischer: Es ist zwar verkauft, aber der Käufer übernimmt es erst wenn alles fertig ist. Es wird ein örtliches Centermanagement geben. Ich denke, dass die Florana KG das selber verantworten wird, weil die Investoren aus dem Ausland sind und das sicherlich nicht selber machen.

Warum verraten Sie nicht, wer der Käufer ist? Ein großer Unbekannter wirkt wenig vertrauenerweckend.



„Wir werden den Trend zum Einkaufen in Suhl noch verstärken“: Florana-Prokurist Fischer (r.) bei der Präsentation des Modells des neuen Shopping-Centers. Links von ihm Architekt Volker Ortlepp und Finanzdezernent Erik Reigl. ARCHIVFOTO: frankphoto.de

Fischer: Es ist ein sehr großer Investor, der über eine Milliarde Euro an Immobilien in seinem Anlagendepot hat. Ich denke, er wird noch selber auf die Öffentlichkeit zukommen. Dem möchte ich nicht vorgreifen.

Sie haben bisher vor allem auf der grünen Wiese gebaut. Innenstädte funktionieren ganz anders. Haben Sie genug Erfahrung, um einzuschätzen, dass das Center sich rechnet?

Fischer: Wir machen das jetzt seit 30 Jahren, haben 250 Objekte gebaut mit Investitionssummen zwischen vier und 50 Millionen Euro. Da sind auch einige in den Innenstädten dabei. Viele im Westen, aber auch ein kleines City-Center in Schwedt. Da können Sie uns schon vertrauen, weil wir Handelsimmobilien machen und die Händler schon kennen. Die Vermietungssituation zeigt, dass das gelungen ist.

Das Lauterbogencentrum ist schon heute nicht ganz ausgelastet. Bringt das neue Shopping-Center nicht noch mehr Leerstand?

Fischer: Nein. Es gibt nur einen kleinen Mieter aus dem Lauterbogen, der bei uns einzieht.

Dort hat man offenbar Angst, dass die vorgeschlagene Fußgängerbrücke zwischen beiden Centern nur in eine Richtung funktioniert ...

Fischer: Die Leitung des Lauterbogencenters hat sich noch nicht richtig entschieden. Wir haben von Anfang an gesagt, dass wir nichts dagegen haben.

Mit anderen Worten, nach Ihrer Meinung profitieren beide vom Nebeneinander?

Fischer: Ja, das ist keine Konkurrenz, sondern eine Ergänzung. Mit der Brücke wäre ein Rundgang möglich: Über die Brücke am C&A ins Lauterbogencentrum, dann über die neue Brücke zurück zum Steinweg oder in unser Center. Bisher ist das Lauterbogencentrum eher eine Sackgasse.

In der Sackgasse stecken auch die Verhandlungen mit den Erben des Fassadengestalters Fritz Kühn. Welchen Kompromiss bieten Sie denn jetzt noch an?

Fischer: Immer noch denselben, den die Kühns zunächst als annehmbar haben darstellen lassen, aber später nicht mehr wollten: die Fassade am Parkhaus anzubringen.

Das wäre weiter möglich?

Fischer: Das war möglich, das ist nach wie vor möglich. Es ist aber nicht sinnvoll, das weiter zu diskutieren, weil die Kühns das klar abgelehnt haben.

Gegen den Willen der Kühns wollen Sie es nicht machen?

Fischer: Gegen den Willen der Kühns kann ich es nicht machen.

In Stadtplaner- und Architektenkreisen hat der Rückbau des Centrum-Warenhauses Kopfschütteln ausgelöst. Er zerstört eine einzigartige Stadtlandschaft, sagt die „Initiative Suhler Moderne“. Tut er das?

Fischer: Es gibt immer Leute, die gegen das sind, was man macht.

Die große Mehrheit sieht das anders. Ich sehe es auch anders. Es gibt auch andere Fachleute als diese so genannten Fachleute der „Suhler Moderne“, die uns bestätigen, es stimmt überhaupt nicht. Schon zu DDR-Zeiten war geplant, auf dem Platz am Herrenteich ein weiteres Gebäude zu errichten. Die Pläne von 1968 habe ich hier. Es wurde nur nicht gebaut, weil das Geld nicht mehr da war. Die Argumente hinken alle etwas.

Aber sie kommen von renommierten Leuten, etwa dem Chef des Deutschen Architektur museums.

Fischer: Sie meinen Herrn Dr. Winkelmann. Er ist nicht informiert, wenn er schreibt, das Gebäude sollte in seiner ursprünglichen Form erhalten bleiben, also mit komplett umschließender Fassade. Dann wäre es vielleicht wirklich einzigartig. Den Fachleuten hat aber keiner gesagt, dass die Fassade längst zerstört ist durch den C&A-Anbau und den Kaufhof-Umbau. Man kann nichts ursprünglich erhalten, was gar nicht mehr da ist.

Sie geben sich heute diskussionsbereit. Warum haben Sie die Debatte nicht schon vorher gesucht? Man hätte vielleicht Alternativen zum Abriss von zwei Etagen und zum Parkhaus gefunden.

Fischer: Wir sind private Investoren und müssen ein Konzept entwickeln, das vermietbar und finanzierbar ist. Die Rahmendaaten mussten wir selber schaffen. Da brauche ich nicht diskutieren. Ich weiß, was finanzierbar und vermietbar ist. Über die Ge-

staltung kann ich mit Leuten reden, die damit täglich leben müssen. Aber gewisse Grundpfeiler müssen wir selber setzen.

Wobei Ihr Argument, man bekomme eine dritte Etage niemals vermietet, von vielen bezweifelt wird.

Fischer: Diese Fachleute sind vielleicht Wissenschaftler. Aber keiner, der auf dieser Homepage der „Suhler Moderne“ steht, hat jemals eine Handelsimmobilie gebaut, finanziert, verkauft und vermietet. Einer, Herr Jüptner, hat eine schöne Studie gemacht, die ganz in Ordnung ist. Sie ist aber weder statisch noch finanziell machbar, noch verkaufbar noch vermietbar. Wir leben nicht von schönen Bildern, wir leben davon, dass gebaut wird.

Ein Einkaufszentrum lebt auch von, dass Kundschaft aus dem Umland strömt. Viele Südtüringer sind längst gewohnt, nach Erfurt, Fulda, Coburg zu fahren. Warum sollen Sie nun in Suhl Halt machen?

Fischer: Die Leute fahren schon jetzt viel nach Suhl. Es gibt gesicherte Zahlen von Handelsverbänden und dem Landesamt für Statistik. Suhl hat einen Zentralitätsindex von 130, also kaufen mehr Leute ein in Suhl, als es Suhler gibt. Mit dem Shopping-Center werden wir diesen Trend weiter unterstützen, weil das Angebot wesentlich interessanter wird. Ein Abwandern von Kaufkraft ist in Suhl nicht festzustellen. Das sagen zwar alle Suhler, was ich nicht verstehe. Dem ist einfach nicht so.

INTERVIEW: MARKUS ERMERT