



**QIN**  
Quartiersinitiative  
Niedersachsen

## **KONGRESS-DOKUMENTATION**

**„INTEGRIERTE ENTWICKLUNG FÜR STADT.HANDEL.QUARTIER“  
ALTES RATHAUS HANNOVER, 20. AUGUST 2009**



Nds. Ministerium für Soziales  
Frauen, Familie und Gesundheit



# KONGRESS „INTEGRIERTE ENTWICKLUNG FÜR STADT.HANDEL.QUARTIER“ ALTES RATHAUS HANNOVER, 20. AUGUST 2009

09:30	<b>Eröffnung des 1. QiN-Kongresses</b> <b>Hans Mönninghoff</b> Erster Stadtrat, Wirtschafts- und Umweltdezernent der Landeshauptstadt Hannover <b>Dr. Christine Hawighorst</b> Staatssekretärin im Niedersächsischen Ministerium für Soziales, Frauen, Familie und Gesundheit, Hannover	12:45	Mittagspause		<b>Petra Wahlers</b> Quartiersmanagement Lotsenviertel, Cuxhaven
	<b>Preisverleihung des Wettbewerbs QiN 2009</b> <b>Dr. Christine Hawighorst</b> Staatssekretärin	13:45	<b>Strukturwandel im Einzelhandel: Möglichkeiten der Quartiersentwicklung</b> <b>Stefan Kruse</b> Geschäftsführer, Junker und Kruse, Stadtforschung ■ Planung, Dortmund		<b>Initiatorenrunde</b> <b>Christian Bebek</b> Abteilungsleiter Handel und Dienstleistungen, IHK Hannover <b>Mathias Busch</b> Hauptgeschäftsführer, Handelsverband LVMG Niedersachsen e. V. <b>Christian Kuthe</b> Referatsleiter Städtebau, Bauleitplanung und Baukultur im Niedersächsischen Ministerium für Soziales, Frauen, Familie und Gesundheit
11:30	<b>Das Geschenk des Ansehens: Der öffentliche Raum ist gebaute Umgangsform!</b> <b>Prof. Dipl.-Ing. Walter Ackers</b> Institut für Städtebau und Landschaftsplanung, TU Braunschweig		<b>CelleCity-WLAN-Netz und Einkaufsführer Innenstadt</b> <b>Andreas Röper</b> QiN-Projektverantwortlicher, Citymanagement Celle GmbH		<b>Hans-Joachim Rambow</b> Geschäftsführer, Unternehmerverein Einzelhandel Niedersachsen e.V. <b>Heiger Scholz</b> Hauptgeschäftsführer, Niedersächsischer Städtetag
	<b>Neue Wege in Hildesheim – Platz für Ideen</b> <b>Dipl.-Ing. Matthias Jung</b> Architekt, Zweiter Vorsitzender „Hildesheim blüht auf e. V.“		<b>Qualitätsoffensive Hauptkanal Papenburg</b> <b>Hermann Nehe</b> Einzelhändler, Zukunftsinitiative Hauptkanal, Papenburg		
	<b>Innovatives Lichtkonzept Delmenhorst</b> <b>Birgit Lohstroh</b> Geschäftsführerin, Stadtmarketing Delmenhorst GmbH	15:30	<b>Diskussion</b>	15:45	<b>Schlusswort</b> <b>Lothar Busch</b> Abteilungsleiter Bauen und Wohnen im Niedersächsischen Ministerium für Soziales, Frauen, Familie und Gesundheit
	<b>Diskussion</b>		<b>QiN: Erfahrungen mit einem neuen Instrument der Stadtentwicklung</b> <b>Interview mit Akteuren im Quartier</b> <b>Stefan Ammon</b> Geschäftsführer, Onkologisches Forum gGmbH, Vorsitzender Bündnis Nordstadt Stadthagen e. V. <b>Ilona Tetzlaff</b> Geschäftsführerin, Nordenham Marketing & Touristik e. V.		<b>Moderation</b> <b>Elke Frauns</b> büro frauns, Münster

# „QiN-Projekte bringen sichtbare Erfolge“

## 1. QiN-Kongress in Hannover zieht erfolgreiche Zwischenbilanz

Es war der heißeste Tag des Jahres. Während die Hannoveraner draußen unter Rekordtemperaturen von bis zu 37 Grad stöhnten, versammelten sich im gut klimatisierten Alten Rathaus der Landeshauptstadt weit mehr als 200 QiN-Interessierte. Vertreterinnen und Vertreter aus Verwaltung und Politik, Stadtentwickler, Citymanager und Privatakteure nutzten den 1. QiN-Kongress, um sich auszutauschen, Zwischenbilanz zu ziehen und Zukunftsperspektiven zu beleuchten.



Hans Mönninghoff, Wirtschaftsdezernent und Erster Stadtrat der Landeshauptstadt Hannover begrüßte die Kongressteilnehmer in Vertretung von Oberbürgermeister Stephan Weil. Das Alte Rathaus der Landeshauptstadt sei das „pulsierende Herz Niedersachsens und gleichzeitig der umsatzstärkste Einkaufsbereich Norddeutschlands“. In der hannoverschen Innenstadt gebe es fast 300.000 qm Verkaufsfläche mit einem Jahresumsatz von 1,3 Milliarden Euro.

Man habe in den letzten Jahrzehnten sehr konsequent auf die Stärkung der Innenstadt gesetzt und „allen Versuchen großflächiger Einzelhandelsentwicklungen am Stadtrand widerstanden“. Das habe sich „insgesamt aus unserer Sicht bewährt“ – dennoch hätte dieses „pulsierende Herz in letzter Zeit einige Herzrhythmusstörungen gehabt“. Mehrere große Inhaber geführte Häuser hätten aufgeben müssen.

### Wichtiger Impuls

Hinzu sei im vergangenen Jahr die Eröffnung des ECE-Centers gekommen – mit 150 Geschäften auf einer Fläche von 30.000 Quadratmetern und einem Tagesdurchschnitt von 35.000 Besuchern. „Das ist für eine Innenstadt eine riesige Herausforderung“, sagte Mönninghoff. „Da war das Landesprojekt QiN für uns ein wichtiger Impuls, diese Herausforderung zu meistern, eine wichtige Hilfestellung, für die ich mich nur aufs Allerherzlichste bedanken kann.“

Die zweijährige QiN-Förderung habe ermöglicht, dass fünf Innenstadtquartiere einen Gegenpol zum ECE setzen konnten. Die 220.000 Euro Förderung des Landes seien seitens der Landeshauptstadt um jährlich 50.000 Euro

aufgestockt worden. „Noch wichtiger: Die Einzelhandelskaufleute haben parallel dazu mehr als 250.000 Euro auf freiwilliger Basis als eigenes Geld investiert.“

Für ihn als Wirtschaftsdezernent der Landeshauptstadt sei ganz besonders erfreulich, dass es in Hannover ein neues QiN-Projekt gebe, betonte Mönninghoff. „Erstmals haben Anlieger einer zentralen Einkaufsstraße, der Luisenstraße, sich zusammengeschlossen und finanzieren aus Eigenmitteln, auf eigene Initiative und mit eigenem Geld eine komplette Straßensanierung.“ Die 850.000 Euro, die die Anlieger in dieses Projekt steckten, seien ein hohes Engagement, das ihn sehr freue. „Und auch Sie alle aus den anderen Städten werden sicherlich sagen: Solche Anlieger wünschen wir uns.“

Darüber hinaus engagiere sich Hannover als Stadt stark. „Wir haben über 7 Millionen Euro in die Verbesserung des Opernplatzes und des Platzes der Weltausstellung gesteckt. Wir investieren 4 Millionen Euro in den Nordkopf des Bahnhofs, um ihn für die Zukunft aufzustellen. Wir verbessern die Lange Laube mit 2 Millionen Euro, um dort das Medienzentrum zu stärken.“ Mönninghoffs Fazit: In dieser Kombination aus privatem und öffentlichem Engagement entwickle sich die hannoversche Innenstadt insgesamt sehr gut.

### **Nerv getroffen**

Anschließend sprach Staatssekretärin Dr. Christine Hawighorst. Sie begrüßte die Anwesenden herzlich und freute sich über die große Teilnehmerzahl. „Die zahlreichen Anmeldungen haben uns gezeigt, dass wir den Nerv der Zeit getroffen haben.“ Mit den 13 Siegerprojekten, die man

anschließend auszeichnen wolle, „haben wir nach den Wettbewerben aus den Jahren 2007 und 2008 insgesamt 48 Projekte in Niedersachsen“. Das sei „bundesweit absolut Spitze“. QiN habe mittlerweile nicht nur bundesweit einen sehr hohen Bekanntheitsgrad, sondern es gebe auch kein Bundesland, „in dem so viele Initiativen auf freiwilliger Basis auf den Weg gebracht wurden.“

Innenstädte seien zwar nach wie vor das Zentrum, in dem der Einzelhandel sich entwickle, fuhr Hawighorst fort. Doch habe man „insbesondere durch Einzelhandelsansiedlungen auf der sogenannten grünen Wiese Bedeutungsverluste in unseren Städten zu beklagen“. Das wolle man nicht tatenlos hinnehmen, sondern hier „Dinge dagegenhalten, beispielsweise mit unserem Städtebauförderprogramm ‚Aktive Stadt- und Ortsteilzentren‘.“ Darüber hinaus sei die Idee entstanden, modellartig zu versuchen, Akteure zusammenzuführen – „für etwas, für ihre eigene Kommune, für ihre Stadt“. Denn vor Ort wisse man am besten, was benötigt würde. So sei es im Jahre 2007 zur Initiierung von QiN gekommen.

### **Innovatives Instrument**

„Wir wissen, dass weder Kommunen noch das Land Programme und Projekte überstülpen können“, sagte Hawighorst. „Wir brauchen die Menschen, die sich selber vor Ort verantwortlich fühlen – die privaten Akteure, insbesondere Immobilieninhaber, aber auch Geschäftsleute, Werbegemeinschaften und die Bürgerinnen und Bürger.“ So sei es in den Jahren 2007 und 2008 gelungen, 35 Projekte mit 1,8 Millionen Euro Landesmitteln zu unterstützen. „Und diese 35 Projekte haben bewirkt, dass in den Innenstädten über 4,5 Millionen Euro investiert wurden.“



*Dr. Christine Hawighorst, Staatssekretärin im Niedersächsischen Ministerium für Soziales, Frauen, Familie und Gesundheit, eröffnete den 1. QiN-Kongress: „QiN ist ein neues innovatives und flexibles Instrument, mit dem wir weiterarbeiten wollen“.*

*Nach der Eröffnung nahm Dr. Hawighorst die Preisverleihung QiN 2009 vor. Sie wünschte den 13 ausgezeichneten Projekten viel Erfolg bei Planung und Umsetzung und sicherte ihnen dabei tatkräftige Unterstützung seitens des Ministeriums zu. Das gelte im Übrigen auch für die nicht prämierten Projekte: „Wir wollen niemanden stehen lassen und sagen, das hat uns nicht gefallen und nicht sagen warum.“*



Die Frage, was den QiN-Ansatz so besonders mache, sei leicht zu beantworten: „Wir haben hier eine Initiative gestartet, mit der wir alle Kommunen erreichen: Große, kleine, solche, wo sich viel tut, solche, wo sich weniger getan hat, Kommunen, die aktiv sind oder präventiv handeln wollen. Aber auch die, die schon in größeren Nöten stecken.“

QiN sei insofern „ein neues innovatives und flexibles Instrument, mit dem wir weiterarbeiten wollen“. Es gelte zudem auch zu erreichen, „dass mit QiN ein Umdenkungsprozess in den Kommunen stattfindet.“ Dort müsse man sich daran gewöhnen, „dass Bürger und Initiativen mitreden wollen, wenn sie eigene Ideen, eigene Geldmittel in ein solches Projekt geben.“

Ihre positive Einschätzung von QiN unterstrichen auch die Ergebnisse der ersten Evaluation, betonte Hawighorst. „Die Initiativen sagen darin: Ohne Unterstützung der Kommune, ohne Unterstützung der Politik, ohne Anschubförderung des Landes schaffen wir es nicht, wir brauchen diesen Rückhalt.“ Zudem hätten 93 Prozent der Befragten gesagt: „Wir halten an diesem Grundkonzept auch ohne anschließende Weiterförderung fest.“ Dieser Aspekt der Nachhaltigkeit sei ein sehr wichtiger Punkt.

### **13 neue QiN-Projekte ausgezeichnet**

Dr. Hawighorst sprach in diesem Zusammenhang einen Dank aus: „Ich möchte sagen, dass diese Modellförderung aber auch nur deshalb so erfolgreich sein konnte, weil wir mit vielen Verbänden so eng zusammengearbeitet haben.“ Sie dankte stellvertretend für alle Jurymitglieder Mathias Busch vom LVMG, Hans-Joachim Rambow vom

Einzelhandelsverband Niedersachsen, Heiger Scholz vom Niedersächsischen Städtetag und Christian Bebek von der IHK Hannover.

Anschließend schritt Dr. Hawighorst zur Preisverleihung QiN 2009. Nacheinander ehrte sie die Projekte aus Bleckede („Quartiersentwicklung Breite Straße / Hafen / Elbschloss“), Bohmte-Hunteburg („Platz da! Wir sind Hunteburg“), Braunschweig („Das Friedrich-Wilhelm-Viertel – ein Quartier auf dem Weg zum Kultimage“), Buxtehude („Standortinitiative Bahnhofstraße“), Delmenhorst („Licht plus Gestaltung“), Ganderkesee („Barrieren überwinden“), Hannover („Neugestaltung Luisenstraße – Ein Projekt mit gesamtwirtschaftlichem Engagement“), Holzminden („Holzminden macht Sinn - [ER]-Lebensraum Innenstadt“), Neunkirchen („Neunkirchen bleibt in Bewegung“), Nienburg („1000 Jahre Leinestraße Nienburg – und weiter geht's“), Nordenham („Nordenham – Innenstadt gemeinsam entwickeln!“), Osterkappeln-Venne („Venne – im Kern gesund“) und Stadthagen („Vom Hundemarkt zum Zukunftsraum – Visionen für die Nordstadt“).

### **Engagement stärken**

Die Staatssekretärin wünschte den 13 Projekten viel Erfolg bei Planung und Umsetzung und versicherte ihnen dabei tatkräftige Unterstützung: „Sie stehen nicht alleine da!“ Das gelte im Übrigen auch für die nicht prämierten Projekte. „Wir wollen niemanden stehen lassen und sagen, das hat uns nicht gefallen und nicht sagen warum.“ Die Ablehnung werde inhaltlich begründet und den Kommunen zudem die Möglichkeit gegeben, ihre Ansätze fachlich fundiert zu verbessern: „Wir wollen künftig noch früher in die Beratung gehen, wir wollen schon bei der Erstellung von Konzepten

eingreifen und wir wollen die Kommunen in ihrem Engagement stärken, die sagen, wir schaffen das nicht aus eigener Kraft.“ Insofern hoffe sie hinsichtlich der abgelehnten Projekte „auf eine neue Bewerbung im nächsten Jahr mit unserer Hilfe und mit unserer Unterstützung.“

„Am heutigen Tage“, schloss Dr. Hawighorst, „geht es uns aber um den Dialog, und zwar um den offenen Dialog von Wissenschaft, Praxis, den Verbänden, von Politik, aber vor allem auch von den Akteuren vor Ort. Denn wir wollen, dass die Rolle der Kommunen und vieler anderer noch weiter gestärkt werden.“ Man habe seitens des Sozialministeriums im Haushaltsentwurf für das Jahr 2010 erneut 1 Million Euro angemeldet und hoffe, dass die Entscheidung des Landtags positiv ausfalle, „damit es mit QiN im Jahre 2010 weitergehen kann.“

### **Verbrauch als Leitmotiv**

Unter der Überschrift „Das Geschenk des Ansehens: Der öffentliche Raum ist gebaute Umgangsform“ referierte anschließend Prof. Dipl.-Ing. Walter Ackers vom Institut für Städtebau und Landschaftsplanung der TU Braunschweig.

Er begann seinen Vortrag mit der Frage, ob sich der wachsende Bedeutungsverlust der Innenstädte durch eine weitere Stärkung der Handelsfunktion wiederherstellen ließe. „Ist die Ökonomie des Marktes wirklich die Hauptwährung, mit der wir die gemeinsamen Werte bestimmen und behandeln und aushandeln?“, stellte Ackers in den Raum. Tatsächlich sei unter dem Oberbegriff „Konsumgesellschaft“ der Verbrauch als wichtigstes Leitmotiv festgeschrieben: „Güter, Dienstleistungen, Energie, Raum, Zeit. Alles unterliegt dieser Zielsetzung und wird konsumiert.“



*Prof. Dipl.-Ing. Walter Ackers sagte, die Bedeutung der Innenstädte habe viel mit Selbstwertgefühl und Achtung zu tun: „Unsere innere Zivilisierung, unser ziviles Verhalten hängt wesentlich von der Qualität der öffentlichen Räume ab. Damit sage ich, dass der öffentliche Raum Form benötigt.“*

Die Innenstädte seien in diesem Sinne „hoch gezüchtete Maschinen mit möglichst hohem Verbrauch pro Einwohner“. Doch werde die weitere „Steigerung der Drehzahl der Marktfunktion“ nicht unmittelbar zu einer Steigerung der Bedeutung und Attraktivität führen, so Ackers. „Wie sonst könnten wir einen Bedeutungsverlust nach dreißig Jahren Ausbau der Innenstädte konstatieren?“

### **Aufmerksamkeit und Achtung**

Die Bedeutung der Innenstädte habe viel mit Selbstwertgefühl und Achtung zu tun. Deshalb wolle er über „eine andere Art der Währung nachdenken, die möglicherweise mindestens ebenso wichtig ist wie der Markt der Waren und des Geldes“. Ein anderes, „für die Kultur der Stadt viel bedeutsameres Motiv“ sei das Aussehen: „Unser Aussehen ist uns wichtig, weil wir angesehen werden möchten, angesehen sein möchten.“ Die Aufmerksamkeit der anderen stärke unser Selbstgefühl, die größte Beachtung erführen Stars in Film und Wirtschaft, Kunst und Politik. „Aufmerksamkeit und Achtung sind eine Währung, die nicht allein durch Geld gewonnen werden kann.“ In jedem sich begegnenden Augenblick ginge es immer auch um den Abgleich eigener Werte, „die wir am gesamten Erscheinungsbild und vor allem im Gesicht der anderen lesen können“.

Die Stadt biete laut Ackers einen Rahmen für diese Art der Begegnung. „Sie ist für mich eine geniale Apparatur zur Konstruktion von Augenblicken.“ Stadt sei in diesem Sinne zunächst ein soziales Konstrukt und der Warenaustausch dabei nur äußerer Anlass. „Begegnung, gegenseitige Wahrnehmung und Verstehen sind das innere Programm der Stadt. Achtung und Selbstachtung, Erken-

nen und Selbsterkenntnis sind ihr Ergebnis.“ Dies sei die größte Leistung von Stadt. „Und Voraussetzung hierfür ist die sichtbare Präsenz von Menschen im Raum.“

„Unsere innere Zivilisierung, unser ziviles Verhalten“ hänge wesentlich von der Qualität der öffentlichen Räume ab. Die Gegenwart von Menschen sei „die beste Gewähr gegen den Rückfall in Triebhaftigkeit und Gewalt“. Damit nicht genug: „Die Gestalt unserer Straßen und Plätze, die Art ihrer baulichen Fassung entscheiden darüber, wie wir uns fühlen und wie wir uns verhalten sollen.“ Deshalb sei der öffentliche Raum gebaute Umgangsform. Ackers ergänzte: „Damit sage ich, dass der öffentliche Raum Form benötigt.“

### **Leben vor der Tür**

Alle Menschen verfügten über ein ausgezeichnetes Sensorium dafür, welche Räume als angenehm empfunden werden. Genau das sei sein Ansatz in der Wahrnehmung von Stadt: „Räume herzustellen und zwar konsistent und im Zusammenhang, öffentliche Räume, die Aufenthaltsqualitäten beinhalten, wo wir uns mit unseren Sinnen aufgenommen fühlen und uns wohl fühlen.“ Und Achtung vor allem für den Verkehr, Aufmerksamkeit für die Werbung, große Fotoporträts anstelle realer Bewohner, Verkehrsregeln, Werbebetats und Warenumsatz ersetzen nicht „die wichtigste Grundlage jedes lebendigen Quartiers: das gegenseitige Geschenk des Ansehens.“

Letztlich sei es ganz banal: „Es sind die Türen und Fenster, die sich dem öffentlichen Raum zuwenden. Ihre Form und ihr Anspruch vermitteln die Wertschätzung, die dem Passanten entgegengebracht wird.“ Ihre Zahl und

Dichte verdeutliche die Intensität des Austauschs. „Sie spiegeln die Beziehungen, die wir untereinander pflegen.“ Der Raum vor der Tür müsse als Lebensraum gestaltet sein und „zwingend soziale und ästhetische Qualitäten haben.“

Die traditionelle europäische Stadt basiere auf der Anteilnahme am Leben vor der Tür. Der öffentliche Raum sei wie der private Raum meist auch ein gestalteter, ziviler Raum. „Die Stadt ist somit eine Konstruktion des Vertrauens.“ Dies müsse sich in ihrer Gestaltung abbilden, müsse sichtbar und fühlbar die Atmosphäre bestimmen. Maßnahmen gegen Vandalismus, sichere Stahltüren, Sicherheitszäune und Videoanlagen seien kein Beitrag. „Im Gegenteil: Eine derartige Demonstration des Schutzbedürfnisses spricht die Sprache der Aggression und erklärt jeden Passanten zum potenziellen Täter.“ Das sei letztlich „Kriegsführung mit städtebaulichen Mitteln“.

### **Fenster als Bilderrahmen**

Für ihn sei Städtebau „immer mehr die Reintegration von Wohnen und Arbeiten in die Stadt in allen Formen.“ Eine gewisse Dichte an Bewohnern, die Mischung mit Büros, Geschäften, Werkstätten seien dafür die Basis. „Möglichst viele Türen zur Straße oder zum Platz geben dem Stadtleben erst gemeinsame Substanz.“ Die Teilhabe am öffentlichen Raum, „das Ansehen, das man selbst genießen möchte“, repräsentiere sich in der Architektur und vor allem im Fenster: „Das Fenster ist wie ein Bilderrahmen und repräsentiert die Menschen, die dort in Erscheinung treten könnten.“ Die Standards des Wiederaufbaus der 50er Jahre würden dem nicht gerecht: „Ausdruckslose Lichteinlässe, einzelne Lüftungsflügel – kein Detail

überhöht die menschliche Gestalt seiner Bewohner. Jeder Schmuck, jede private positive Äußerung wird vermieden.“

Die Beziehung von innen und außen bestimme wesentlich die urbane Qualität. „Vom Mittelalter bis zur Neuordnung Europas nach dem Ersten Weltkrieg war dies eine Selbstverständlichkeit.“ Inzwischen aber „lernen wir wieder von der Vergangenheit und sind auf dem Wege, unser Ansehen wiederherzustellen.“ Neuere innerstädtische Projekte zeigten zunehmend das raumhohe Fenster als Austritt. Davon profitierten beide Seiten.

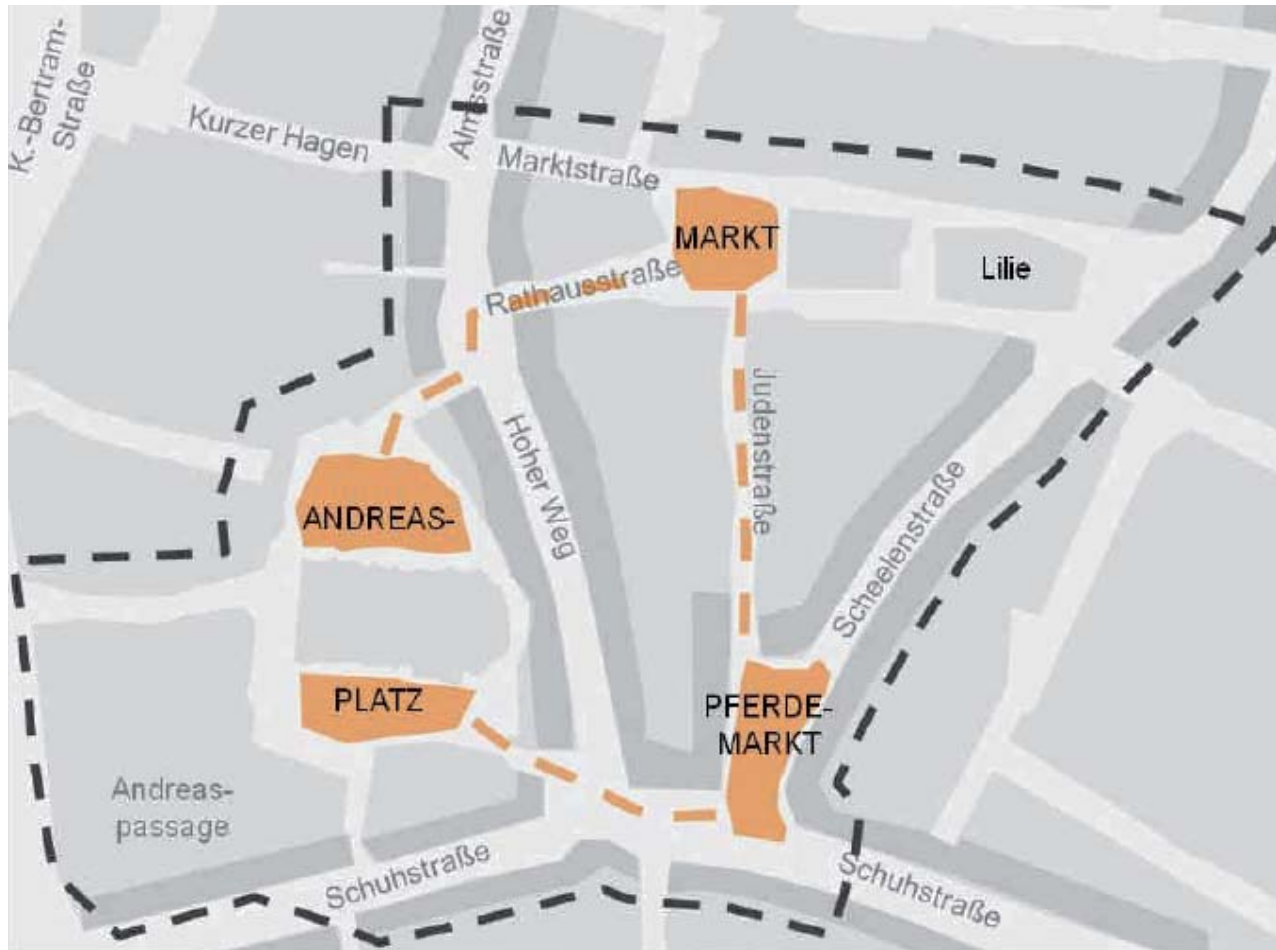
### **Bürgersteig als sozialer Wurzelraum**

In der Zivilisierung des Verkehrs in den Städten läge für ihn eine der wichtigsten Herausforderungen für die Rückgewinnung städtischer Kultur und Umgangsformen. „Wir sind in der Verantwortung für eine friedliche Atmosphäre und bewohnte und belebte Straßen und Plätze.“ Wenn wir die Innenstadt nur dem Kommerz vorbehalten und nicht als einen Lebensraum sichern, in dem man friedlich wohnen könne, „sollen wir uns nicht darüber wundern, dass wir hier mit mehr Vandalismus und Kriminalität rechnen müssen“. Die Qualität und das Verhältnis der Bürgersteige zum anderen Straßenraum seien ganz entscheidend für die Qualität der Stadt. „Für mich sind die Bürgersteige der soziale Wurzelraum der Bewohner, die seitlich leben müssen und wollen.“ Bei Bäumen gebe es entsprechende Vorschriften, wieviel Raum benötigt würde, „für die Bewohner gilt das meist gar nicht.“

Seinen abschließenden Appell richtet Ackers „an meine eigene Zunft und an die Politik“: „Setzen wir uns ein für die Herstellung und Wahrung aller städtischen Räume als



*Die traditionelle europäische Stadt basiere auf der Anteilnahme am Leben vor der Tür, erläuterte Prof. Ackers: „Der öffentliche Raum ist wie der private Raum meist auch ein gestalteter, zivilisierter Raum. Die Stadt ist somit eine Konstruktion des Vertrauens. Dies muss sich in ihrer Gestaltung abbilden, muss sichtbar und fühlbar die Atmosphäre bestimmen.“*



Die Hildesheimer Innenstadt besäße viele interessante und in ihrer Struktur unterschiedliche Plätze, berichtete Matthias Jung. „Der einzige Platz aber, der komplett angenommen und häufig bespielt wird, ist der Marktplatz. Unser Ziel war daher, über den Marktplatz hinaus Maßnahmen für städtebauliche und gestalterische Ansätze zu entwickeln, die attraktive öffentliche Räume schaffen“.

öffentliche Räume, in denen alle Menschen ohne Einschränkungen und Ausgrenzungen aufrecht gehen und auch zu Ansehen kommen können.“ Eine entsprechende Gestaltung, Atmosphäre und Ästhetik seien dafür unabdingbare Voraussetzungen. „Geben wir den Straßen und Plätzen Form!“ Das bedeute: „Sorgen wir für ausreichend breite und sichere Fußwege, sorgen für eine friedliche Atmosphäre, resozialisieren wir unsere Verkehrsstraßen und fügen sie wieder sorgfältig ein in die zivile, in die zivilisierte Stadt.“ Sozialer Zusammenhang und Respekt seien Voraussetzungen für ein friedliches Miteinander in unseren Städten. „Das Geschenk des Ansehens ist das größte Geschenk, das wir einander geben können. Befreien wir uns von der Neurose des Funktionalismus und des Funktionierens, vom Zwang, die Bedeutung der Innenstadt am Umsatz zu messen.“

#### Innerstädtische Dachmarke

Im Anschluss stellte Matthias Jung, Architekt und 2. Vorsitzender des Vereins „Hildesheim blüht auf“, die beiden geförderten Hildesheimer QiN-Projekte vor. Im ersten Projekt – „Neue Wege in Hildesheim. An diesen Quartieren kommen Sie nicht mehr vorbei!“ – sei es 2007 im Wesentlichen um drei Themen gegangen: „die Entwicklung eines Fußgängerleitsystems, die Überarbeitung des bestehenden Parkleitsystems und die Neuorganisation des Sauberkeitsmanagements“.

Die Hildesheimer Innenstadt unterteile sich in sechs wesentliche Quartiere. Das bestehende Beschilderungssystem sei uneinheitlich gewesen, nicht auf die Profile der Quartiere angepasst und sei aufgrund der Positionierung und Größe unzureichend wahrgenommen worden. „Das

durch QiN neu entstandene Stelensystem sollte diese Probleme beseitigen oder zumindest deutlich verbessern.“

Im ersten Schritt habe man die Entscheidungsträger in den Quartieren angesprochen – „das ist sehr wichtig, dass man von vornherein möglichst viele Entscheidungsträger aus den betroffenen Gebieten mit in diesen Prozess einbezieht.“ Nach verschiedenen Workshops, die sich inhaltlich mit der neuen Beschilderung und den Standorten in Einkaufsstraßen beschäftigten, sei ein Gestaltungswettbewerb ausgelobt worden. „Teil des Wettbewerbes waren die Entwicklung einer innerstädtischen Dachmarke und davon abgeleiteter Quartierlogos.“

### **Leicht erkennbare Zonen**

Inzwischen leiteten die neu entstandenen Stelen die Fußgänger durch die Hildesheimer Innenstadt: „An insgesamt fünfzehn Standorten weisen diese attraktiv gestalteten Säulen den Weg und geben Informationen zum Quartier, dessen Sehenswürdigkeiten und Anlaufstellen.“ Die Dachmarke für die Stelen „Hildesheim City – das Besondere genießen“ finde sich auf allen Exemplaren und Sorge ebenso wie Symbolik und Farbgestaltung für einen Wiedererkennungseffekt.

Zwar habe Hildesheim bereits über ein halbdynamisches Parkleitsystem verfügt, berichtete Jung weiter. Dieses habe allerdings ausschließlich auf einer Ausschilderung der einzelnen Parkhäuser beruht. „Hinweise zur Struktur der Innenstadt und der Lage der Parkmöglichkeiten fehlten.“ Um eine deutliche Verbesserung dieses Systems zu erreichen, habe die QiN-Arbeitsgruppe die Innenstadt in drei Zonen gegliedert. „Diese Zonen sind –

auch aufgrund der gewählten Farben – leicht erkennbar und ermöglichen vom Auto aus einen schnellen Überblick über die Innenstadt.“ Insgesamt seien alle 56 bestehenden Hinweisschilder durch das neue System ersetzt worden – „eine intensive Arbeit, die auch nur in der Zusammenarbeit mit der Verwaltung möglich war“.

### **Sauberkeitsmanagement**

„Wie sicherlich in den meisten deutschen Innenstädten hat auch Hildesheim ein Verbesserungspotenzial im Bereich der Sauberkeit“, leitete er zur dritten Thematik über. In sämtlichen Quartieren der Innenstadt seien Mängel im Bereich Sauberkeit und Pflege des öffentlichen Raumes deutlich gewesen. „Es gab darüber hinaus nicht nur Mängel in der Koordination zwischen öffentlicher Hand, Eigentümern und Einzelhändlern, sondern komplizierte Zuständigkeitsbereiche innerhalb der Stadtverwaltung.“ Zudem seien die privaten Zuständigkeiten zum Teil nur unzureichend wahrgenommen worden.

Man habe deshalb verschiedene Expertengespräche mit den zuständigen Stellen der Stadtverwaltung, mit privaten Grundstückseigentümern und Reinigungsunternehmen geführt. Das Resultat sei die Ausarbeitung von konkreten Schritten zur Verbesserung der Sauberkeit gewesen. „Der von uns aufgestellte Maßnahmenkatalog betrifft die Straßen- und Gehwegreinigung, die Pflege der Grünanlagen, der Straßenmöblierung, Graffiti und wildes Plakatieren sowie Themen wie den gelben Sack, wilden Müll, Hundekot oder auch Verunreinigungen durch Zeitungen und Werbung.“ Der Katalog bilde künftig den Leitfaden für den Umgang mit der Sauberkeit in der Hildesheimer Innenstadt.



*Matthias Jung, Architekt und 2. Vorsitzender des Vereins „Hildesheim blüht auf“, zeigte sich davon überzeugt, dass die erarbeiteten Ideen in die künftige Stadtentwicklung einbezogen werden – „weil von Anfang an Verwaltung und Teile der Politik in den Prozess mit eingebunden waren.“*



*Birgit Lohstroh, Geschäftsführerin der Stadtmarketing Delmenhorst GmbH, betonte gleich zu Beginn ihres Vortrages, „dass das Netzwerken in Delmenhorst funktioniert – und darüber sind wir natürlich sehr glücklich.“*

2008 habe man sich dann unter dem Motto „Platz für Ideen“ darum gekümmert, innerstädtische Plätze in das Bewusstsein zu rücken. Die Hildesheimer Innenstadt besäße viele interessante und in ihrer Struktur unterschiedliche Plätze. „Der einzige Platz aber, der komplett angenommen und häufig, manchmal zu häufig, bespielt wird, ist der Marktplatz.“ Andere Plätze würden ihrer urbanen Form inmitten der Innenstadt überhaupt nicht gerecht und „als Aufenthaltsort in der Innenstadt kaum wahrgenommen und genutzt“. Ziel sei daher gewesen, über den Marktplatz hinaus „Maßnahmen für städtebauliche und gestalterische Ansätze zu entwickeln, die attraktive öffentliche Räume schaffen“.

#### **Vernetzung von Plätzen**

Zunächst habe man erneut Workshops mit Anwohnern, Wohnungseigentümern und der Stadtverwaltung durchgeführt. „Die Ergebnisse sind dann in einer Planungsworkstatt mit externen Planungsbüros eingearbeitet und weiterentwickelt worden.“ Dabei habe man sich der Frage in erster Linie über die städtebauliche und historische Bedeutung der Plätze und die Funktionen, die man ihnen zuweisen könnte, genähert.

Darüber hinaus habe die Vernetzung der Plätze im Fokus gestanden. „Und ein sehr spannendes Thema war auch, das hat eines der Büros vorgeschlagen: die Farben der Stadt einmal aufzuarbeiten. Was sind eigentlich die Grundfarben einer Stadt?“ Auch habe sich dieses Büro mit Lichtführungen insgesamt beschäftigt. „Die haben gefragt: Wo kann man welche Lichtszenen setzen und welche Verbindungen als einfachen Übergang zu den verschiedenen Orten?“

Die Ergebnisse dieses Hildesheimer Projektes sollen in einer öffentlichen Abschlussveranstaltung am 9. September vorgestellt werden. „Die Arbeiten werden durch die jeweiligen Büros – und das war uns sehr wichtig – präsentiert und abschließend circa vier Wochen in Plänen öffentlich ausgestellt.“ Jung zeigte sich überzeugt, dass aufgrund der Tatsache, „dass von Anfang an Verwaltung und Teile der Politik in den Prozess mit eingebunden waren, die erarbeiteten und wirklich spannenden und interessanten Ideen in die künftige Stadtentwicklung einbezogen werden.“

#### **Aufenthaltsqualität verbessern**

Birgit Lohstroh, die Geschäftsführerin der Stadtmarketing Delmenhorst GmbH, berichtete danach über ihr QiN-Projekt des Jahres 2007, das „Innovative Lichtkonzept Delmenhorst“. Sie müsse gleich zu Anfang betonen, sagte Lohstroh, „dass das Netzwerken in Delmenhorst funktioniert – und darüber sind wir natürlich sehr glücklich.“

Die Quartiersinitiative sei im westlichen Teil der Langen Straße angesiedelt. „Wir haben dort Einzelhandel, Gastronomie und Dienstleistungsbetriebe, wie das in einer normalen und funktionierenden Innenstadtlage eigentlich auch so sein sollte.“ Das Problem sei aber gewesen, „dass die Frequenz stark abnimmt, je weiter man in den westlichen Teil hineingeht.“ Leerstände seien dabei nicht das große Problem gewesen. „Aber wir haben gesagt: Wir müssen mit dem, was vorhanden ist, etwas tun. Wir müssen die Aufenthaltsqualität verbessern.“

Die Akteure, die sich zusammengefunden hätten, seien zum einen Immobilienbesitzer und Einzelhändler gewesen,

„dann noch Banken, die Stadtwerke selbst, die deswegen eingebunden waren, weil sie für die Beleuchtung des öffentlichen Straßenraumes zuständig sind, die Abteilung Stadtentwicklung der Wirtschaftsförderung und wir von der Stadtmarketing Delmenhorst GmbH“.

Die Konzeptentwicklung habe zunächst den schwierigsten Teil des Prozesses ausgemacht. „Private geben das Geld natürlich ungern, wenn sie denken, sie haben selber keinen Erfolg davon. Die denken: Wenn schon, dann möchte ich natürlich, dass meine Immobilie beleuchtet wird.“ Wenn diese nun aber „nicht unbedingt das Sehenswerteste“ sei, was es in dieser Straße gebe, sei ein Umdenkprozess vonnöten: „Es kann vielleicht doch besser für mich sein, wenn ich das Haus nebenan mit der alten Bibelfassade beleuchte. Schließlich würde der Straßenraum insgesamt aufgewertet – „und das bedeutet ja auch die Aufwertung meiner Immobilie.“

### **Illumination nicht auf Gebäude beschränkt**

Ein großer Vorteil sei gewesen, dass man auf der Straßenbeleuchtung des öffentlichen Raumes habe aufbauen können. „Wir durften die Strahler auf vorhandene Straßenbeleuchtung setzen.“ Obendrein sei es nicht einmal zu finanziellen Belastungen der Besitzer gekommen, weil man den Strom benutzen konnte, der ohnehin für die Beleuchtung des öffentlichen Raums vorgesehen war.

Mit dem neuen Lichtkonzept habe man mehr Atmosphäre in der Innenstadt schaffen wollen, „etwas, das einem das Gefühl gibt, ich bewege mich in einem Wohnzimmer.“ Das sei im Großen und Ganzen gelungen. Neben dem Betonen alter Fassaden in warmen Backsteintönen „haben



*Birgit Lohstroh führte aus, man habe in Delmenhorst eine funktionstüchtige Beleuchtung geschaffen, die dem Passanten vermittele: „Aha, ich bin hier nicht in einem Einkaufszentrum. Ich lebe hier in einer Stadt, in der ich erkennen kann, es gibt alte Häuser. Ich laufe nicht im Dunkeln. Ich habe hier etwas, wo ich willkommen bin.“*



*Moderatorin Elke Frauns (2. v. l.) bat Birgit Lohstroh, Prof. Walter Ackers und Matthias Jung (v. l. n. r.) zu einer kurzen Diskussion auf das Podium. Frauns thematisierte die Frage der Förderung des Einzelhandels. Sie fragte, ob es einfach gewesen sei, die Einzelhandelsakteure davon zu überzeugen, sich einmal mit der Gestalt und nicht mit der Funktion zu beschäftigen.*

wir gleichzeitig versucht, Dinge, die vielleicht nicht zu dem Allerschönsten der Innenstadt gehören, nicht so nach außen zu bringen.“

Die neue Illumination sei dabei nicht auf Gebäude beschränkt worden. „Wir haben schöne Bäume in unserer Fußgängerzone, um die herum sich auch Sitzbänke befinden.“ Diese seien bis dato kaum als Bestandteil innerstädtischer Einrichtung wahrnehmbar gewesen oder hätten zum Verweilen eingeladen. Nachdem die Blätterdächer beleuchtet seien, habe sich das geändert. „Und auch im Winter geben diese Äste und Zweige durch die Blaubeleuchtung, die wir dann machen, ein besonderes verspieltes Element einer Winterbeleuchtung.“

#### **Eine Menge erreicht**

Lohstroh befand: „Wir haben mit den 80.000 Euro – das war ja jetzt nicht so viel – eine Menge erreicht.“ Man habe eine funktionstüchtige Beleuchtung geschaffen, die dem Passanten vermittele: „Aha, ich bin hier eben nicht in einem Einkaufscenter, in einer Struktur, die nicht wirklich wachsen ist. Ich lebe hier in einer Stadt, in der ich erkennen kann, es gibt alte Häuser. Es gibt Hinweise auf Familienwappen. Es gibt Hinweise auf Geschichte. Es gibt Bäume und Ruhezonen. Ich kann erkennen, in welche Räume ich gehen kann. Ich laufe nicht im Dunkeln. Ich habe hier etwas, wo ich willkommen bin.“

Sie freue sich sehr, dass es Delmenhorst gelungen sei, in diesem Jahr erneut zu den QiN-Siegerprojekten zu gehören. „Jetzt können wir weiterarbeiten und verschiedene andere Dinge vorantreiben und optimieren, die wir zwar erkannt haben, aber noch nicht ändern konnten, wie

beispielsweise zu grelle Schaufensterbeleuchtung.“ Deshalb werde man die erste Quartiersinitiative „mit ins Boot nehmen“. Sie glaube, dass sei „eigentlich das Optimale, was man erzielen kann, dass man eine Bewegung schafft, dass man damit weitere Anstöße gibt.“

### **Gewebe der Stadt**

Unter der Gesprächsleitung von Moderatorin Elke Frauns trafen sich anschließend Prof. Walter Ackers, Matthias Jung und Birgit Lohstroh zu einer Diskussion auf dem Podium.

Prof. Ackers fand die vorgestellten Projekte „unglaublich lobenswert“. Er glaube, dass in diesem Sinne auch andere Quartiersinitiativen sehr produktiv seien, „ich merke das in Braunschweig mit dieser Quartiersinitiative zum Friedrich-Wilhelm-Viertel.“ Er habe jedoch „gewisse Skepsis“, wenn er das Thema Licht sehe. „Die Städte konkurrieren inzwischen alle über das Thema Licht, leuchten sich aus.“

Er beobachte jedoch zunehmend, „dass wir leere Fassaden erleuchten, weil innen drin kein Licht mehr brennt. Es wohnt keiner mehr da. Und dieses Licht ersetzen wir durch eine Inszenierung.“ Für ihn jedoch sei „das Wohnen die Grundsubstanz des Städtischen“. Das „Gewebe der Stadt“ werde durch die Menschen zusammengehalten.

Birgit Lohstroh hielt dagegen, dass hinter den beleuchteten Fassaden, die sie während ihres Vortrages gezeigt habe, tatsächlich noch Menschen lebten. „Und diese Menschen wurden in diesen Prozess auch einbezogen, weil es natürlich eine Fassadenbeleuchtung sein musste, die nicht in deren Wohnraum leuchtet.“ Die neue Beleuchtung in

Delmenhorst habe durchaus positive Auswirkungen auf die hier lebenden Menschen. „Wir haben neue Gastronomie in der Innenstadt bekommen, und das ist natürlich wichtig für Aufenthaltsqualität.“ Nur eine attraktive Innenstadt zöge auch Gastronomie an, die wiederum ein Anziehungspunkt für potenzielle Anwohner sei. „Wenn das dunkel und tot ist, kann ich nichts machen.“

Elke Frauns thematisierte die Frage der Förderung des Einzelhandels. Dazu habe sie in den beiden Vorträgen über die QiN-Projekte nichts erfahren: „War das relativ einfach, die Einzelhandelsakteure davon zu überzeugen, sich einmal mit einer anderen Währung, wie Prof. Ackers sie nannte, zu beschäftigen, nämlich mit der Gestalt und nicht direkt mit der Funktion?“

Matthias Jung erläuterte, es sei „relativ unproblematisch gewesen, den Inhaber geführten Einzelhandel mit ins Boot zu nehmen.“ Das seien ja diejenigen, „die interessiert daran sind, dass eine Stadt an sich funktioniert und dass ihre Stadt funktioniert.“

### **Begeisterung wecken**

Ganz anders stelle sich das bei den Filialisten dar. Man finde kaum Ansprechpartner. Birgit Lohstroh ging da konform. „Die Filialisten entscheiden nicht darüber, wer sich bei denen jetzt gerade um die Hausfassade kümmern muss. Das ist eine sehr langwierige Sache.“

Als schwierig erachteten die Diskussionsteilnehmer auch die Mobilisierung von Immobilieneigentümern – jedenfalls in größeren Städten. Birgit Lohstroh berichtete zwar über Delmenhorst, es sei relativ unproblematisch

gewesen, Immobilieneigentümer zum Mitmachen zu bewegen – „für die ist es natürlich eine absolute Wertschöpfung, wenn ihr Objekt besser ausgeleuchtet und dargestellt wird“.

Prof. Ackers verwies jedoch darauf, dass die meisten Eigentümer in größeren Städten gar nicht vor Ort lebten: „Die sitzen in Frankfurt oder Hamburg, aber nicht da, wo sie sind. Und das ist das Problem.“ Matthias Jung bestätigte das in Bezug auf Hildesheim: „Auch bei uns ist diese Problematik unheimlich, gerade in der Fußgängerzone.“ Zusätzlich käme die Problematik der Immobilienfonds hinzu: „Die sind schwer zu erreichen, die kümmern sich nicht um den öffentlichen Raum, denen geht es hauptsächlich um ihre Immobilie.“

Grundsätzlich hielt Birgit Lohstroh abschließend fest: „Ich glaube, wenn man mit so etwas wie QiN anfängt, kann man das nur, wenn man auch in der Lage ist, dafür zu begeistern.“ Und das hieße: „Man muss selber begeistert sein, um das dem anderen deutlich zu machen.“ Das sei in Delmenhorst gelungen: „Wir haben dadurch Menschen, auch Immobilienbesitzer, mit ins Boot geholt, die normalerweise als nicht ansprechbar gelten. Die haben plötzlich ihr Herz entdeckt und gesagt: „Da machen so viele Leute mit, und das wird so begeistert vorgetragen – ich renoviere jetzt die Bänke, die vor meiner Tür stehen.“



*Stefan Kruse, Geschäftsführer des Büros Junker und Kruse, Stadtforschung ■ Planung, referierte über den Strukturwandel im Einzelhandel: „Um Fehlentwicklungen zu verhindern, ist Steuerung unumgänglich. Bürgerwünsche können dabei nicht das Maß der Entscheidung sein.“*

### **Survival of the Fittest**

Nach dem Mittagessen stand das Thema Handel und Dienstleistungen im Fokus. Zunächst referierte Stefan Kruse, Geschäftsführer des Dortmunder Büros Junker und Kruse, Stadtforschung ■ Planung, über den Strukturwandel im Einzelhandel und Möglichkeiten der Quartiersentwicklung.

Kruse sagte eingangs, dass Einzelhandelsentwicklung viel mit Innenstadt- und Zentrenentwicklung zu tun habe, „nur die Vorzeichen oder die Rahmenbedingungen haben sich in den letzten Jahren rapide geändert.“ Wenn man die Einzelhandelsentwicklung der letzten Jahre Revue passieren ließe, läge der durch die Evolutionstheorie bekannte Begriff des „Survival of the Fittest“ nahe. „Und das bedeutet in vielen Regionen, dass es eben der Inhaber geführte Einzelhandel ist, der leider sehr häufig auf der Strecke bleibt.“

Kurioserweise ginge die steigende Zahl der Insolvenzen der letzten Jahre – selbst im Bereich der Warenhäuser – mit einer zunehmenden Expansion einher. „Man könnte ja meinen, dass die Flächenentwicklung in den letzten Jahren rückläufig war. Weit gefehlt!“ Im Jahr 2008 habe Deutschland über etwa 120 Millionen Quadratmeter Verkaufsfläche im Einzelhandel verfügt – „Tendenz weiter steigend, auch bis zum Jahre 2010 und darüber hinaus.“

Die Strukturen in Nahversorgung und Lebensmittelbereich seien jedoch rückläufig. „Auch in den Großstädten gibt es diese ausgedünnten Strukturen.“ In den Quartieren und Nebenzentren brächen Lebensmittelmärkte immer häufiger weg. „Aber diese sind der Nukleus, sind der öko-

nomische Motor für die Lebensfähigkeit auch der anderen Nutzer, der Einzelhändler, der Dienstleister, der Gastronomen.“ Und dann habe das Quartier, in kleineren Städten sogar das gesamte Zentrum, „schlicht und ergreifend ein Problem.“

Vom Wachstum der Verkaufsflächen auf eine Steigerung des Einzelhandelsumsatzes zu schließen, sei im Übrigen ein Trugschluss. In absoluten Zahlen sei zwar tatsächlich ein minimales Wachstum zu verzeichnen, dem jedoch steil steigende Verkaufsflächen entgegenstünden. „Bedeutet, dass die Flächenproduktivität, also das, was der Einzelhandel auf der Fläche umsetzt, in Euro pro Quadratmeter gerechnet, rückläufig ist.“ Im Wesentlichen betreffe das erneut den Inhaber geführten Einzelhandel – „der leidet natürlich unter der zunehmenden Konkurrenz“ –, aber durchaus auch die konzernabhängigen Betriebe.

### **Beleuchtete Schafwiesen**

Im letzten Jahr habe diese Entwicklung sogar die Lebensmitteldiscounter erreicht. „Insbesondere Aldi und Lidl hatten stetig wachsende Flächenproduktivitäten zu verzeichnen. Aber auch diese sind rückläufig.“ Jedoch: In Relation zur Flächenproduktivität der Lebensmittelvollsortimenter wie Edeka oder REWE gesetzt, „wenn man einmal weggeht von Lebensmitteln und die zahlreichen Aktionswaren einbezieht“, stünde unter dem Strich, „dass der Discounter, der Lebensmitteldiscounter eigentlich der Gewinner dieser Entwicklung ist.“ Das wiederum wirke sich unmittelbar aus „auf den Bäcker, auf den Metzger, letztendlich auf den kleinen Lebensmittelladen“. Lebensmitteldiscounter hätten inzwischen Marktanteile von über 50 Prozent bei Frischobst und Frischgemüse. Gleiches gelte auch für Backwaren.

Vor allem in der ersten Hälfte der 90er Jahre habe die Entwicklung der Shopping Center auf der grünen Wiese eine starke Wirkung auf die Innenstädte ausgeübt. „Diese beleuchteten Schafwiesen, die man teilweise heute noch sieht.“ Das seien „Abfangjäger, die teilweise dreistellige Millionenumsätze machen.“ Da der Kunde den Euro aber nur einmal ausgeben könne, „bedeutet das natürlich reine Umverteilung.“ Kruse konstatierte: „Heute ist es mehr oder weniger ein Verteilungskampf, in manchen Bereichen ist es purer Kannibalismus.“

Während es früher so gewesen sei, dass das Kaufhaus, das Textilkaufhaus, das Elektronikkaufhaus, aber auch der Inhaber geführte Einzelhandel seine Kunden hatte, gebe es heute keine Markenreinheit, keine Sortimentsreinheit mehr. „Wenn Sie sich die Top 10 des Textileinzelhandels ansehen, stellen Sie fest, dass da neben Karstadt und Otto oder C&A und Hennes & Mauritz, auch Aldi, Lidl und Tchibo auftauchen.“ Bei letzterem sei es ja mittlerweile so, „dass an der Kasse gefragt wird, ob man auch noch Kaffee kaufen will.“

### **Schizophrenie des Kunden**

Zu beachten sei auch der Punkt der Randsortimente. „Gehen Sie einmal kurz vor der Weihnachtszeit in einen beliebigen Baumarkt. Bevor Sie dort Baumarktartikel sehen, werden Sie erschlagen von Carrera, Lego, Playmobil oder anderem, was man sich möglicherweise unter den Tannenbaum legen könnte.“ Auch gebe es nicht wenige Möbelmärkte, die über die größten Haushaltswarenabteilungen einer Region verfügten. „Es gibt in zahlreichen Städten mittlerweile keine Haushaltwarengeschäfte, keine Fachgeschäfte mehr.“ Das seien Entwicklungen, die



*Stefan Kruse plädierte dafür, Politiker für die Konsequenzen ihres Handelns zu sensibilisieren und steuernd in Marktmechanismen einzugreifen, „sonst haben Innenstädte, Nebenzentren und Quartiersentwicklung letztlich keine Chance.“ Die Anwesenden registrierten das mit großem Interesse.*



*Andreas Röper von der Citymanagement Celle GmbH erläuterte, man habe beim Celler City-Netz ein zweigliedriges System erdacht, um den Trittbrettfahrer-Effekt klein zu halten: „Wenn man so etwas entwickelt, dann freuen sich immer gerne die, die sich an den Kosten möglichst nicht beteiligen.“*

den Einzelhandel, vor allem den Inhaber geführten Einzelhandel, massiv beeinträchtigten.

Im Mittelpunkt des Einzelhandels stehe nach wie vor der Kunde. Dieser Kunde sei heutzutage mobil, preisorientiert – und untreu. „Kauf ich heute bei Aldi, kauf ich morgen im Feinkostladen, geh übermorgen zum REWE und danach ins Warenhaus in die Feinkostabteilung.“ Die „Schizophrenie“ des Kunden sei dabei auch: „Wir wollen erst mal alles. Wenn ich Lebensmittel einkaufe, will ich den REWE, den Edeka, den Lidl, den Aldi, den Plus, den Norma, den Penny – ich möchte sie alle nebeneinander haben und auswählen können.“ Der Kunde habe aber „kein Lidl-, Penny-, Plus-, Norma-, Netto-Portemonnaie.“

#### **Uniformität nimmt zu**

Nach dem Boom der grünen und anschließend der grauen Wiese sei augenblicklich eine Rückwärtsbewegung in die Innenstädte hinein zu beobachten. Ein Problem, mit dem man sich dabei aktuell und zukünftig beschäftigen müsse, „ist dieses Missverständnis, Entwicklung mit quantitativer Entwicklung gleichzusetzen“. Die Defizite einer Stadt würden in der Regel quantitativ begründet. Es müsse auf Gedeih und Verderb Verkaufsfläche her. „Dabei spricht man in der Regel von Neufächenentwicklung, nicht von Umstrukturierung.“ Kruse plädierte hingegen dafür, die qualitative Entwicklung stärker in den Fokus zu rücken. „Und das nützt natürlich auch dieser Diskussion um Quartiersentwicklung.“

Obendrein gebe es immer weniger individualisierte Innenstädte, während die Uniformität zunehme. Großstädte seien heutzutage zu 80 bis 90 Prozent in der Hand von

Filialisten. „Aber Quartiere, gerade Stadtteilzentren oder Quartiere innerhalb von Innenstädten, leben von Qualitäten, von individuellen Adressen.“

Um die beschriebenen Fehlentwicklungen in Zukunft zu verhindern, sei Steuerung unumgänglich. Bürgerwünsche könnten dabei nicht das Maß der Entscheidung sein. „Der Bürger oder Kunde – ich habe es beschrieben – will immer alles haben. Man muss ihm also sagen: Wenn du das alles haben willst, dann hat das aber auch die und die Konsequenzen.“

Ein anderes Problem sei die Politik. Die sei zwar Letztentscheider – „nur Fachkompetenz hat sie in der Regel nicht.“ Neben dem Schielen auf kurzfristige Erfolgsmeldungen vor Landtags- und Kommunalwahlen habe die „Beratungsresistenz von Politikern schlicht und ergreifend zugenommen“. Es gelte folglich, Politiker für die Konsequenzen ihres Handelns zu sensibilisieren und steuernd in Marktmechanismen einzugreifen, „sonst haben Innenstädte, Nebenzentren und Quartiersentwicklung letztlich keine Chance.“

#### **Quälende Center-Diskussion**

Andreas Röper von der Citymanagement Celle GmbH berichtete danach vom Celler QiN-Projekt „Celle-Netz und Einkaufsführer Innenstadt“ aus dem Jahr 2007.

Im Vorfeld habe es in Celle eine „quälende Center-Diskussion“ gegeben. Politische Parteien seien aneinander geraten, „es gab einen irren Ärger“. Das Ergebnis sei gewesen: „Nach der Kommunalwahl gab es kein Center mehr, die Idee wurde beerdigt.“ Eines aber sei bei diesem

Prozess herausgekommen: „Die Erkenntnis, dass eine Stadt wie Celle ein Citymanagement braucht.“

Fast zeitgleich sei damals die QiN-Ausschreibung gekommen. Celle habe bereits zuvor erklärt, sollte es in Niedersachsen ein BID-Gesetz geben, „möchten wir gerne Modellprojekt sein oder Modellkommune“. Da habe es nahe gelegen, „dass wir uns sofort daran gemacht haben, ein QiN-Projekt einzuleiten.“

### City ist nicht nur Einkaufen

Die erste Frage, die man sich gestellt habe, sei gewesen: „Was hat die Innenstadt bisher zu bieten und woran fehlt es?“ Dabei sei schnell klar geworden, dass es aus Kundensicht wünschenswert wäre, Informationen darüber zu bekommen, ob sich – „bei nicht einheitlichen Öffnungszeiten“ – der Weg in die Stadt lohne. „Wir haben für uns das Fazit gezogen: Es fehlt ein interessantes und attraktives virtuelles Eingangstor, ein gemeinsamer Internetauftritt.“

Man habe sich an einen Konzeptentwurf gemacht, der vor allem die Vielfalt zeigen sollte. „Die City ist nicht nur Einkaufen. Wir wollten die Kräfte bündeln, mindestens 100 Teilnehmer haben, einen einheitlichen und professionellen Auftritt gewährleisten, mehrere Zugänge zu Informationen bieten. Und wir wollten die Einbindung in das Gesamtkonzept des Citymanagements in Gründung.“

Womit man jedoch nicht gerechnet habe: „Wir haben Gegenwind gekriegt in der eigenen Stadt“. Die örtliche Zeitung etwa habe befürchtet, Anzeigenvolumen zu verlieren. Der Bund der Steuerzahler habe sich auch eingeschaltet. Daraufhin hätte ein Landtagsabgeordneter – „ohne dass

ein Feinkonzept vorlag“ – zum Ausdruck gebracht, was da passiere, sei Verschwendung von Steuergeldern.

„Das haben wir mit dem Land Niedersachsen zusammen ganz adäquat beantwortet.“ Zudem habe man wegen des Gegenwindes früh die Nähe zur Kommunalpolitik gesucht, habe sie zu Workshops eingeladen und die Möglichkeit der Beteiligung geboten. „Und sie haben uns wirklich durch die Hohe See mit durch gehoben und gesagt: Wir brauchen das Projekt, das ist gut.“ Dadurch sei schließlich der Gegenwind der Zeitung verebbt, „weil sie merkten, die Politik steht breit dahinter.“ Mittlerweile sei der Webauftritt [www.cellecity.de](http://www.cellecity.de) frei geschaltet und stünde online.

### Zweigliedriges System

„Wenn man so etwas entwickelt“, berichtete Röper, „dann freuen sich immer gerne die, die sich an den Kosten möglichst nicht beteiligen.“ Deswegen habe man ein zweigliedriges System erdacht. „Die so genannten Trittbrettfahrer sind nur mit eingeschränkten Informationen drin, die Mitglieder des Citymanagements, die es im Wesentlichen neben Land und Stadt mit finanziert haben, aber mit umfangreichen Informationen.“ Die Visitenkarte eines eingeschränkten Teilnehmers beinhalte nur Name, Adresse und die Telefonnummer. „Auch ein großer Filialist, der noch überlegt, ob er einsteigt, steht da tatsächlich nur mit Anschrift und Telefonnummer drin.“

Die aktiven und zahlenden Akteure hingegen – „und da ist der Inhaber geführte Fachhandel ganz stark vertreten“ – sind darüber hinaus mit einer Kategorisierung, einer Unternehmensdarstellung, Fotos, Öffnungszeiten und einer Verlinkung zur eigenen Website präsent. Die Akteure



*Als noch verbesserungsfähig beurteilte Andreas Röper die Pflege der Website: „Der Inhaber geführte Handel ist terminlich sehr gebunden und der Pflegeaufwand natürlich hoch. Wir kommen seitens des Citymanagements zunächst nicht umhin, qualifiziertes Personal für optimale Pflege zur Verfügung zu stellen.“*



*Der Papenburger Einzelhändler Hermann Nehe stellte die „Qualitätsoffensive Hauptkanal“ vor. Zunächst habe man ein Quartierskontor als Anlaufstelle eingerichtet: „Man braucht so etwas. Sie sind präsent mitten im Quartier. Sie haben eine Anlaufstelle. Sie sind räumlich einfach da.“*

seien zudem selber in der Lage, ihre Seiten zu pflegen. „Sie können Angebote einstellen und PDF-Dokumente. Das ist auch für die Gastronomie interessant, dass sie ihre Speisekarten und akzeptierte Zahlungsmittel einstellen können.“

### **Hoher Pflegeaufwand**

Nutzer des Angebotes können wählen zwischen den Kategorien Einkaufen, Essen und Trinken und Erleben. „Wir wollen bewusst die Bedürfnisse ansprechen und nehmen keine abgehobenen Begriffe. Essen und Trinken ist ein Grundbedürfnis genauso wie das Erleben.“ Und Stadt sei eben mehr als Einkaufen und Gastronomie.

Darüber hinaus gebe es visualisierte Öffnungszeiten – „sehr leicht übersichtlich in Ampelform“. Für die Kunden bestünde die Möglichkeit, nach Marken oder Stichwörtern zu suchen. Jeder Kunde könne sich registrieren, sich für einen Newsletter anmelden und auch Merkzettel anlegen und speichern – „sich also einen Einkaufszettel machen und ausdrucken“.

Als noch verbesserungsfähig beurteilte Röper die Pflege der Website. „Der Inhaber geführte Handel ist terminlich sehr gebunden und der Pflegeaufwand natürlich hoch.“ Man käme wohl zunächst nicht umhin, für Anbieter, die es zeitlich nicht schafften, qualifiziertes Personal für optimale Pflege seitens des Citymanagements zur Verfügung zu stellen. Insgesamt aber sei man mit dem Einkaufsführer, so Röper abschließend, auf einem guten Weg. Mittlerweile sei sogar die erste Umsetzung nach Celler Vorbild in Flensburg passiert. „Das heißt, unser Projekt hat andere überzeugt.“

### **Schwieriges Quartier**

Die „Qualitätsoffensive Hauptkanal Papenburg“ stand im anschließenden Vortrag von Hermann Nehe im Fokus. Nehe hatte als Einzelhändler das Papenburger QiN-Projekt des Jahres 2008 entscheidend mitgestaltet. „Die meisten werden Papenburg kennen als Schiffbaustandort der Meyer Werft an der Ems“, vermutete Nehe. Papenburg habe aber noch andere interessante Wasserstraßen, „nämlich unseren Hauptkanal“.

Papenburg sei grundsätzlich durch Kanäle geprägt, das beruhe auf seiner Historie als Fehnkolonie. „Wir haben ein elend langes Straßendorf, uns fehlt ein Mittelpunkt, ein Marktplatz im mittelalterlichen Sinne, eine Zentralität, ein Stadtkern.“ Die Folge sei ein völlig anderes Raumgefühl als in einer kleinen, mittelalterlichen Innenstadt. „Die Häuser rechts und links des Kanals haben 40 Meter Abstand zueinander, also zwei Straßen und eben dieser Kanal in der Mitte.“ Das böte zwar auch ein einmaliges, unverwechselbares Stadtbild und damit eine große Chance, „aber es ist ein wahnsinnig schwieriges Quartier“.

Der Papenburger Antrag habe im Grunde genommen vier Ziele verfolgt. Zum Ersten sei das eine Qualitätsinitiative für den Einzelhandel. „Wir wollen den Standort sichern und uns letztlich dazu entwickeln, dass wir im Gegensatz zur grünen Wiese erste Adresse für den Facheinzelhandel werden.“ Zum Zweiten ginge es um eine Offensive bei Gebäuden und Nutzungen, „dass wir also ganz gezielt Nutzer und Eigentümer ansprechen“. Das dritte Ziel betreffe die Organisationsstruktur. „Das ist ja auch etwas, was sich die Landesregierung mit diesem Projekt letztlich wünscht, dass sich daraus langfristige Initiativen entwickeln.“ Und

viertens ginge es schließlich um den Stadtraum, „um alles, was Aufenthaltsqualität betrifft, was Baulücken schließen betrifft, Stadtbelebungen, Beschilderungen und all diese Dinge.“

### **Anlaufstelle eingerichtet**

Um diese Ziele zu erreichen, habe man als erstes ein Quartierskontor als Anlaufstelle eingerichtet. „Man braucht so etwas. Sie sind präsent mitten im Quartier. Sie haben eine Anlaufstelle. Sie sind räumlich einfach da.“ Dort habe man beraten, Veranstaltungen durchgeführt, Politik und Anlieger zu verschiedenen Arbeitskreisen und Versammlungen eingeladen. „Und Sie haben nebenbei auch noch Schaufenster, wo Sie Bürger und Leute informieren und Pläne aufhängen können.“

Zum Zweiten sei eine Bestandsaufnahme durchgeführt worden, „um zu ermitteln, was an Potenzial da ist, sowohl an Gebäuden als auch an Nutzungsmöglichkeiten, um überhaupt mit den Leuten diskutieren zu können.“ Man habe Bauakten erfasst, die Werte der Bauten für Mieten entwickelt und ein Nutzungsmanagement herausgearbeitet. Und Informationsveranstaltungen durchgeführt, zu denen man auch immer die auswärtigen Immobilienbesitzer eingeladen habe. „Und ich bin überrascht, wie viele Leute aus Münster, aus Hannover, aus Oldenburg gekommen sind. Und wir haben sie durchaus sensibilisieren können.“

Das Wesentliche des dritten Zieles sei gewesen, „dass wir den Hauptkanal als Qualitätsmeile, als Marke für Qualität etablieren, auch gegen die grüne Wiese und gegen andere Standorte.“ Dabei habe der Fremdenverkehrsverein, die Papenburg Tourismus GmbH, maßgeblich mitge-



*„Wir haben ein elend langes Straßendorf, uns fehlt ein Mittelpunkt, ein Marktplatz im mittelalterlichen Sinne, eine Zentralität, ein Stadtkern“, beschrieb Hermann Nehe die Quartierssituation in Papenburg: „Die Folge ist ein völlig anderes Raumgefühl als in einer kleinen, mittelalterlichen Innenstadt.“*



*Elke Frauns (2. v. l.) diskutierte mit Hermann Nehe, Stefan Kruse und Andreas Röper (v. l. n. r.). Frauns lobte das Papenburger Projekt und fragte Nehe, welche Aspekte er als ausschlaggebend für den Erfolg erachte. Stefan Kruse unterstrich in diesem Zusammenhang die große Bedeutung des persönlichen Engagements.*

arbeitet. „Wir können da Synergieeffekte für Gastronomie und Handel nutzen, um letztlich auch das Qualitätssiegel für den Hauptkanal einzuführen.“ Es ginge um Öffnungszeiten, um Reklamationsbearbeitung, Serviceorientierung der Mitarbeiter, einheitliche Schaufenster. Zurzeit lief eine Umfrage, „die ermitteln soll, woher die Kunden kommen, was sie kaufen wollen, was ihnen fehlt. Bedarfsermittlung eben.“

### **Qualitätsoffensive Stadtraum**

„Letztlich träume ich davon“, sagte Nehe, „dass wir es irgendwann hinkriegen, von den fast 300.000 Leuten, die jedes Jahr die Meyer Werft besichtigen, einen Teil in die Stadt zu holen.“ Es müsse obligatorisch werden, dass man in Papenburg neben der Werft auch den Hauptkanal gesehen haben muss. In diesem Zusammenhang habe man auch eine Schülerwerkstatt ins Leben gerufen. Drei Gymnasien und eine Realschule beteiligen sich daran und arbeiten zum Thema geografische oder sozialpolitische Nutzung von Städten. „Unheimlich spannend, was da an völlig unerwarteten Ergebnissen rauskommt, wie die jungen Leute finden, wie soll der Hauptkanal in vielleicht zehn Jahren aussehen.“

Viertens und letztens habe man eine „Qualitätsoffensive Stadtraum“ gestartet. Das sei „sozusagen die Hardware“: „Wir haben uns ein Beschilderungskonzept ausgedacht. Schilder im Look der Meyer Werft, Bullaugen, wo Sie richtig durchgucken können.“ Anhand der Bullaugen könnten sich die Passanten orientieren, an welchem Standort sie sich gerade befinden. Dazu kämen Informationen touristischer Natur über Stadt und Geschichte in den Sprachen Deutsch, Englisch und Niederländisch. Der Hauptkanal sei

einfach unheimlich lang. „Genau das wollen wir aufkürzen, deswegen haben wir zwischen den einzelnen Punkten immer die Minuten geschrieben, zwei Minuten, drei Minuten, fünf Minuten bis zum nächsten Bullauge, sodass der gefühlte Hauptkanal kürzer wird als er de facto ist.“

Zum Abschluss des Projekts wünsche er sich, sagte Nehe, „dass wir am Standort des Tourismusvereins noch ein Leuchtturmprojekt realisieren“. Das solle ein Schiffsbug werden, den die Auszubildenden der Meyer Werft realisieren sollen. „Ich hoffe, das wird ein schönes Fotomotiv, vor dem sich jedes verliebte Paar oder jedes Hochzeitspaar fotografieren lässt.“

### **Persönliches Engagement**

Zur anschließenden Diskussion bat Moderatorin Elke Frauns neben Hermann Nehe auch Stefan Kruse und Andreas Röper auf die Bühne. Frauns lobte zunächst das Papenburger Projekt und fragte Hermann Nehe, welche Aspekte er als ausschlaggebend für den Erfolg erachte.

Nehe antwortete, er habe vor allem „das Glück, eine sehr engagierte, junge Stadtplanerin zur Seite zu haben“. Zudem sei er „Urpapenburger“ und verfüge über gute Kontakte zu Vereinen und Verbänden. Überhaupt habe man viele Synergien nutzen können.

„Und ganz wesentlich: Die Politik, das Rathaus, der Stadtplaner, der Bürgermeister haben von Anfang an mitgezogen.“ Obendrein sei es gelungen, frühzeitig „die Presse mitzunehmen“. Überhaupt halte er das Thema Öffentlichkeitsarbeit für sehr wichtig: „Tue Gutes und rede darüber, habe ich mir als Stichwort aufgeschrieben.“

Darüber hinaus habe man von vornherein sehr offen und ehrlich über finanzielle Beteiligungen gesprochen. „Wir haben einen Eigenanteil von 25.000 Euro für dieses insgesamt rund 120.000 Euro Projekt eingesammelt, was nicht einfach ist, am Hauptkanal herumzulaufen und das Geld zu bekommen.“ Aber das habe stark motiviert. „Wenn man finanziell mit drin ist, ist man auch emotional mit drin. Dann weiß man, es geht um die eigenen Interessen.“

Stefan Kruse unterstrich in diesem Zusammenhang die Bedeutung des persönlichen Engagements. Man brauche einfach wirklich Persönlichkeiten, die überzeugen, „dann kann so etwas funktionieren.“ Er kenne genügend Beispiele aus Nordrhein-Westfalen „wo solche Quartiere durch das persönliche Engagement Vieler positive Effekte mitgenommen haben.“

### **Innovativer Ansatz**

Eine Kongressteilnehmerin lobte den Celler Ansatz als „sehr innovativ“, fragte aber kritisch, ob dieser denn auch bei älteren Bevölkerungsgruppen Anklang fände, die naturgegeben technisch nicht auf dem neuesten Stand sei.

Andreas Röper erklärte, das Netzangebot in Celle solle „eine Ergänzung bieten“. Die ältere Bevölkerung kenne ja häufig die eigene Stadt gut. „Wir wollten eine Ergänzung bieten für diejenigen, die gut informiert sind, für die es ganz selbstverständlich ist, bei amazon oder sonst wo zu shoppen.“ Das Angebot sei optimiert für Google-Abfragen und die Hälfte der Klicks käme auf diesem Wege: „Dass irgendwer etwas über Einkaufen in Celle gesucht hat und dann auf Cellicity landet. Das ist genau das, was wir uns erhofft haben.“



*Auch das Publikum war in die Diskussion aktiv eingebunden. Eine Kongressteilnehmerin lobte den Celler Ansatz als „sehr innovativ“, fragte aber kritisch, ob dieser denn auch bei älteren Bevölkerungsgruppen Anklang fände, die naturgegeben technisch nicht auf dem neuesten Stand seien. Andreas Röper erklärte, das Netzangebot in Celle solle „eine Ergänzung bieten“.*



*Stefan Ammon vom Bündnis Nordstadt Stadthagen e.V. unterstrich, man gehe schrittweise vor: „Wir versuchen, die Nordstadt jetzt immer wieder zu integrieren, zum Beispiel bei Stadtfesten, Autoschauen, durch eigene kleine Events, durch all das, was Spaß macht. Auch Musik und Cappuccino in der richtigen Lage.“*

### **Gespräche mit Immobilieneigentümern**

Nach einer kurzen Kaffeepause standen die mit QiN als einem neuen Instrument der Stadtentwicklung gesammelten Erfahrungen im Mittelpunkt. Zunächst stellten drei QiN-Akteure ihre Projekte vor.

Den Anfang machte Stefan Ammon vom Bündnis Nordstadt Stadthagen e.V. Ammon skizzierte Stadthagen als eine kleine Stadt mit ca. 25.000 Einwohnern, „aber einer relativ großen Kaufkraft“. Die Stadt verfüge über einen schönen, gut belebten Marktplatz, an dessen Südseite eine beliebte Einkaufsstraße grenze. „Ich aber komme von der Nordseite, da ist es nicht mehr so schön. Da war es vor 30 Jahren mal schön.“ Dann habe eine Entwicklung eingesetzt, die viele Einzelhändler bewegt habe, ihre Geschäfte aufzugeben. „Das war unsere Ausgangssituation.“

Das Bündnis Nordstadt habe sich das Ziel gesetzt, Privatkapital in die Quartiersinitiative einzubringen, Leerstände zu beseitigen, Immobilien zu verschönern sowie Nordstadt und Einzelhandel zu beleben. „Wir wollen das Image verbessern und die Nordstadt ausbauen als attraktive Wohnstätte.“

Eine wesentliche Maßnahme dabei seien Gespräche mit Immobilienbesitzern. „Wir versuchen zu motivieren, Potenziale zu erkennen und herauszufinden, was die Immobilieneigentümer eigentlich wollen.“ Denn diese – „das haben wir festgestellt“ – seien auch nicht zufrieden mit der Situation. „Die hätten viel lieber einen attraktiven Dienstleister oder einen Einzelhandel im Geschäft, als einen Leerstand oder einen Handel, den sie vielleicht gar nicht haben wollen.“

Man spreche über Fassadenerneuerung, Gestaltung, aber auch Beleuchtungskonzepte. Im kommenden Frühjahr sei ein Lichterfest geplant. Bei alledem ginge man schrittweise vor. „Wir versuchen, die Nordstadt jetzt immer wieder zu integrieren, dort wo sie früher nicht mehr dabei war, zum Beispiel bei Stadtfesten, Autoschauen, durch eigene kleine Events, durch all das, was Spaß macht. Auch Musik und Cappuccino in der richtigen Lage.“

Was man versuche zu kommunizieren sei: „Du hast etwas davon, wenn du dich engagierst. Wenn du ein Haus hast und steckst da etwas rein, wirst du einen höheren Mietzins bekommen. Du hast jetzt die Gelegenheit aktiv dabei zu sein, eine Förderung zu erhalten, mitzubestimmen, was dort passiert und du hast es in deiner eigenen Hand.“

Inzwischen sei das Interesse an Immobilien in der Nordstadt gewachsen und ein Stimmungswandel spürbar. Ammon führte das auch auf gute Presse- und PR-Arbeit zurück: „Darüber, dass wir darüber geredet haben, was wir dort tun, ändert sich die Stimmung in der Nordstadt. Und ändert sich auch das Verhalten derjenigen, die als potenzielle Investoren dort in Frage kommen.“

### **Mehr Leerstände als Einzelhandel**

Im Anschluss berichtete Ilona Tetzlaff, die Geschäftsführerin des Nordenham Marketing & Touristik e.V. Nordenham stecke aufgrund seiner Halbinsellage und der relativen Nähe zu den Oberzentren Bremerhaven, Bremen, Wilhelmshaven und Oldenburg in einer schwierigen Situation: „Wir haben eine ganze Menge Probleme und die nördliche Fußgängerzone ist unser größtes Problemkind.“

Die Fußgängerzone sei sozusagen dreigeteilt: „Die ersten zwei Drittel sind 1A- und 1B-Lage. Und die 1C-Lage, die nördliche Fußgängerzone eben, hat in der Tat mehr Leerstände als Einzelhandel.“

Zum Zweiten habe man einen gravierenden Renovierungsstau – „und da sind wir wieder bei dem Thema, bei dem wir heute schon öfter waren. Je attraktiver natürlich ein Haus ist und eine Fläche, desto schneller finde ich auch wieder jemanden, der sagt: Ich möchte dort ein Ladenlokal eröffnen oder da reinziehen oder dort investieren.“

### **Übermöblierte Fußgängerzone**

Organisatorisch arbeite man zum einen in einem Arbeitskreis, der aus Verwaltung, Politik und Nordenham Marketing & Touristik bestehe. Auf einer zweiten Ebene seien Immobilieneigentümer und Geschäftsinhaber eingebunden. Noch sei die Quartiersinitiative zwar nicht als Verein oder GmbH organisiert, aber auch daran werde derzeit gearbeitet.

Als man vor einigen Wochen eine große Informationsveranstaltung für Immobilieneigentümer und Geschäftsinhaber durchgeführt habe, „haben wir erlebt, dass Immobilienbesitzer auch von weit weg angereist sind.“ Während diese diejenigen gewesen seien, „die von dieser Veranstaltung begeistert waren, die sich angesprochen gefühlt haben“, habe sich der eine oder andere Einzelhändler „ein wenig fehl am Platz gefühlt“: „Da besteht wohl noch so ein bisschen Defizit, um zu verstehen, dass man auch ganzheitlich denken muss und nicht nur bis zum eigenen Fahrradständer vor der Tür.“

Über ein aufgestocktes City-Förderprogramm gebe man Immobilien-Besitzern konkrete finanzielle Hilfe bei der Renovierung von Fassaden, „um einfach die optische Gestaltung der Innenstadt wieder aufzuwerten.“ Die Stadt biete außerdem individuelle Fachberatung für Immobilienbesitzer und gebe Hilfestellung, „auch wenn es darum geht, Fördermittel zu bekommen, um da eben auch noch weiter zu helfen.“ Darüber hinaus werde in den kommenden Wochen ein Fußgängerleitsystem installiert. Und inzwischen mache auch die „Entrümpelung“ der „erschreckend übermöblierten Fußgängerzone“ Fortschritte.

„Das heißt, wir wollen eine positive Grundstimmung verbreiten und einfach auch weg von diesem: Geh mal nicht nach Nordenham, da ist sowieso alles schlecht!“, fasste Tetzlaff die Hauptstoßrichtung zusammen. Die Parole laute vielmehr: „Wir sind hier! Wir haben eine ganze Menge junge Einzelhändler, die jede Menge Läden übernommen haben, die auch investiert haben und gewillt sind, ihre Zukunft in Nordenham zu sehen. Wir arbeiten daran!“

### **Wichtiger Einzelhandelsstandort**

Als dritte Akteurin gab Petra Wahlers Einblicke in ihre Arbeit als Quartiersmanagerin des Lotsenviertels in Cuxhaven. Anders als in anderen QiN-Projekten werde hier die Funktion der Quartiersmanagerin und keine gestalterische Maßnahme gefördert.

Das Lotsenviertel sei ein wichtiger Einzelhandelsstandort mit hauptsächlich Inhaber geführten Einzelhandelsfachgeschäften. „Auch wir haben natürlich Probleme: Umsatzrückgänge, Leerstände, geringe Aufenthaltsqualität.“ Das Stadtbild sei ungepflegt und uneinheitlich. „Die Gestaltung



*Petra Wahlers gab Einblicke in ihre Arbeit als Quartiersmanagerin des Lotsenviertels in Cuxhaven: „Die Gestaltung der öffentlichen Flächen, Fassaden, Schaufenster – das könnte alles schöner sein. Und wenn man daran denkt, dass Cuxhaven über drei Millionen Übernachtungen pro Jahr verzeichnet, ist da noch einiges zu machen“.*

der öffentlichen Flächen, Fassaden, Schaufenster – das könnte alles schöner sein.“ Und wenn man daran denke, dass Cuxhaven über drei Millionen Übernachtungen pro Jahr verzeichne, „ist da noch einiges zu machen“.

QiN ermögliche hier ein Quartiersmanagement. Sie fungiere als Dienstleisterin für die bestehende Interessengemeinschaft Lotsenviertel. „Und gemeinsam mit dem Vorstand dieser Interessengemeinschaft, mit verschiedenen Arbeitskreisen, die in dieser Zeit ins Leben gerufen wurden, arbeiten wir jetzt an der Umsetzung der Maßnahmen aus dem Masterplan, den die CIMA GmbH im Vorfeld erstellt hat.“ Das seien beispielsweise Marketing-Maßnahmen: „Wir haben eine Homepage entwickelt und auch verschiedene Flyer, die zielgruppenspezifisch eingesetzt werden, beispielsweise bei Hotelgästen“. Dazu kämen Veranstaltungen, die das Quartier beleben „um auch Touristen mal herzuführen, gerade jetzt in den Ferienzeiten.“

Ein erster wichtiger gestalterischer Schritt sei die groß angelegte Umgestaltungsmaßnahme der Kernstraße des Quartiers, die kürzlich begonnen habe. „Die Straße soll komplett neu gepflastert werden, es soll mehr Sitzgelegenheiten geben, die Begrünung ausgebaut und Verkehrsberuhigung geschaffen werden. Kurz: Wir schaffen mehr Aufenthaltsqualität!“

### **Mädchen für alles**

In einem kurzen Interview mit den drei Akteuren vertiefte Elke Frauns danach die Thematik. Von Petra Wahlers wollte sie wissen, ob sie als „personifizierte Macherin“ nicht von den Erwartungen der Akteure „erdrückt“ würde. Wahlers bestätigte das: „Die Leute sehen mich als Mäd-

chen für alles. Frau Wahlers macht alles. Frau Wahlers ruft hier an, Frau Wahlers ruft da an. Frau Wahlers macht uns tolle Pläne.“

Sie sei mit den Erwartungen der Akteure so umgegangen, dass sie Arbeitskreise ins Leben gerufen habe. „Ich wollte den Leuten auch nicht von oben irgendwas aufdiktieren und sagen: Wir machen diese Veranstaltung und ich organisiere sie und keiner trägt sie mit. Das ist nicht Sinn der Sache.“ In den Arbeitsgruppen brächte sie die Leute wirklich an den Tisch. Dort könnten diese ihre Ideen einbringen. „Die Umsetzung liegt – klar – bei mir. Dafür bin ich ja da. Das schaffen die Ehrenamtlichen nebenbei nicht.“ Zeit sei ohnehin ein Problem. „Ich bin 25 Stunden die Woche da, ich könnte locker auch 50 Stunden und mehr machen in der Woche.“

### **Immobilien-Pooling**

Von Stefan Ammon wollte Frauns mehr über die Motivation der Immobilieneigentümer wissen. Ob QiN ein Instrument sei, „wo Eigentümer oder auch Handelsunternehmen plötzlich aufhorchen und sagen: Mensch! Wenn es dafür ‚Landesknete‘ gibt, bin ich auch dabei!“ Lust sich zu engagieren, befand Ammon, könne man wecken: „Unter anderem eben dadurch, dass man sagt: Du zahlst nur einen Teil von deinen Investitionen, wir helfen dir.“ Die Bezuschussung durch QiN bewirke demnach tatsächlich Engagement.

Zugleich könne man versuchen, mit neuen Ideen, „die dem Immobilieneigentümer vielleicht noch gar nicht in den Kopf gekommen sind“, etwas anzuregen. In Stadthagen habe man z. B. einen Versuch mit Immobilien-Pooling

unternommen: „Immobilien zusammenlegen, um teilweise größere Flächen zu gewinnen und diese ganz anders zu nutzen, als man sich das im Moment vorstellen kann.“

Ein weiterer Ansatz sei, Immobilieneigentümer mit in die Verantwortung zu nehmen. „Man bildet Units, die letztendlich erfolgreich sein wollen, die Verantwortung haben. Die auch gemessen werden. Wo ein Controlling dahinter steht.“ Gelänge es, einen inaktiven Immobilienbesitzer in einen Verantwortungsbereich hineinzuziehen, „dann ist das etwas sehr Positives.“

### **Zwingende Gesetzgebung?**

Wovon sei eigentlich Erfolg abhängig, wollte Frauns danach von Ilona Tetzlaff wissen. „Ist das schon Erfolg, wenn Ihr Eckgebäude wieder besiedelt wird oder wenn die Fußgängerzone endlich komplett entrümpelt ist oder sagen Eigentümer: Das reicht mir nicht!“ Sie denke da „von Person zu Person“, antwortete Tetzlaff. „Einzelhändler, Immobilienbesitzer, Politik, Verwaltung, Stadtmarketing – jeder hat eine andere Messlatte für Erfolg.“ Für sie sei es „ganz klar schon ein Erfolg, wenn in unserer Fußgängerzone nicht mehr diese dummen Betonpoller rumstehen“. Endlich könne man dort ein größeres Zelt aufstellen oder ein anderes Event planen.

Zur Frage, ob mittels QiN Innenstadtquartiere zu Gegenspielern der „großen Player der Innenstadtentwicklung“ entwickelt werden könnten, äußerte sich Stefan Ammon: „Ich glaube fest daran, dass man mit Qualität etwas erreichen kann. Dass man mit Individualität etwas erreichen kann.“ Es wäre ein völlig falsches Konzept, „wenn man versuchen würde, die großen Player im Einzelhandelsbe-

reich, die Discounter, auszusteichen oder gegen diese zu konkurrieren.“ Das könne nicht funktionieren – „nicht in den Innenstädten“.

Abschließend wollte Frauns wissen, wie die Akteure zum Thema Pflichtgemeinschaft stünden. „In Hamburg gibt es die BIDs, in NRW gibt es die ISGs, in Hessen heißt es INGE. Wie ist das mit der Problematik Finanzierung und Trittbrettfahrer?“

Petra Wahlers berichtete, in Cuxhaven bestünden „kleine Überlegungen“ im Vorstand der Interessengemeinschaft: „Wir versuchen es einfach mal, alle zu verpflichten: Jeder gibt 50 Euro – und wir haben eine schöne Weihnachtsbeleuchtung.“ Vermutlich sei es aber schwierig, das umzusetzen. Stefan Ammon hingegen bezog eine eindeutige Position: „Wir vom Bündnis Nordstadt möchten ganz klar eine zwingende Gesetzgebung. Das würde uns in Stadthagen sehr helfen. Dann können wir mehr machen.“

### **Sichtbare Verbesserungen**

Anschließend lud Elke Frauns die anwesenden Vertreter der Initiatoren zum Gespräch. Neben Christian Kuthe, dem Referatsleiter Städtebau, Bauleitplanung und Baukultur im Niedersächsischen Ministerium für Soziales, Frauen, Familie und Gesundheit, nahmen auf dem Podium Platz: Christian Bebek (Abteilungsleiter Handel und Dienstleistungen, IHK Hannover), Mathias Busch (Hauptgeschäftsführer, Handelsverband LVMG Niedersachsen e. V.), Hans-Joachim Rambow (Geschäftsführer, Unternehmerverband Einzelhandel Niedersachsen e.V.) und Heiger Scholz (Hauptgeschäftsführer, Niedersächsischer Städte- tag).



*Im Interview mit Elke Frauns sagte Ilona Tetzlaff, Geschäftsführerin des Nordenham Marketing & Touristik e.V., die Definition von Erfolg sei personenabhängig: „Einzelhändler, Immobilienbesitzer, Politik, Verwaltung, Stadtmarketing – jeder hat eine andere Messlatte für Erfolg.“*



*In der abschließenden Initiatorenrunde diskutierte Elke Frauns mit Mathias Busch, Christian Bebek, Hans-Joachim Rambow, Christian Kuthe und Heiger Scholz (v. l. n. r.). Das Fazit fiel dabei einhellig positiv aus. So befand Mathias Busch: „In meinen Augen hat QiN wirklich sehr viel gebracht. Der Effekt der Wettbewerbsstruktur in Verbindung mit einer finanziellen Förderung hat in vielen Städten Impulse gesetzt.“*

Zunächst bat Frauns die Runde um einen Rückblick auf die bislang gesammelten Erfahrungen mit QiN. Christian Kuthe befand, QiN habe bislang „schon gehalten, was wir uns erhofft haben“. Er habe sich gefreut, „auf welch breites Interesse vor gut zwei Jahren der Projektauftrag gestoßen“ sei. Es bestehe offenbar ein starkes Interesse am Wettbewerb. „Wir haben bislang in den drei Wettbewerben fast 100 Bewerbungen bekommen.“ Das zeige: „Nicht nur wir sehen hier den großen Handlungsbedarf. Die Chance wird auch bei den Zielgruppen erkannt, die wir gemeint haben.“

Besonders angetan sei er am heutigen Tage darüber, „dass diese Projekte auch sichtbare Erfolge gebracht haben.“ Nach einer Laufzeit von gerade einmal zwei Jahren zeige sich, dass die Zusammenarbeit zwischen den privaten Akteuren und der öffentlichen Seite tatsächlich zur Umsetzung führe, „zu sichtbaren Verbesserungen in den Quartieren“.

### **Breite Vernetzung**

Christian Bebek gestand, er sei zu Beginn etwas skeptisch gewesen, „einfach, weil wir als Industrie- und Handelskammer seit 15 Jahren Stadtmarketing-Projekte in Niedersachsen begleiten“. Das sei also beileibe kein „unbeackertes Feld“ gewesen und er habe sich schon gefragt: „Wie hilft uns QiN jetzt eigentlich weiter?“

Wenn man jetzt nach zwei Jahren sehe, wie viele Städte quer durch Niedersachsen – „und zwar ganz unabhängig auch von der Art und Größe der Stadt“ – eine große Vielfalt an Projekten angehe, denke er: „Dann hat das uns zwei Dinge gebracht: Zum einen in vielmehr Städten Aktivitäten, die auf einer breiten Vernetzung von Privaten

und Öffentlichen basieren. Und zum anderen hat es uns auch mehr konzeptionelle Stärke gebracht.“

Heiger Scholz sagte, er sehe eine ganze Reihe positiver Beispiele von QiN-Projekten. Das Hauptproblem aus seiner Sicht bliebe die Frage: „Was mache ich mit den nicht interessierten Immobilieneigentümern?“ Dort, wo die Eigentümer noch selber in ihren Gebäuden wirtschafteten „oder jedenfalls noch eine enge Beziehung besteht“, funktionierten die QiN-Ansätze gut. „Wir haben aber immer öfter die Situation, dass die Eigentümer – wenn überhaupt – aus ihren Gebäuden ausschließlich Rendite ziehen wollen, also mit dem Handel aktiv nichts mehr zu tun haben.“

### **Nutzen für Unternehmen**

Hans-Joachim Rambow berichtete, dass es bereits positive Reaktionen von Unternehmen auf QiN gebe, „denn gerade mit der Qualität und der Attraktivität in der Innenstadt steigt auch logischerweise die Möglichkeit, zusätzliche Umsätze zu generieren.“

Wenn der Unternehmensstandort nicht stimme, könne man machen was man wolle: „Ich kann intern – also, als einzelnes Unternehmen – Werbung betreiben, aber die kommt nicht an, weil der Standort vom Kunden nicht angenommen wird.“ Wo es aber gelinge, über QiN-Maßnahmen die Attraktivität eines Standortes zu steigern, stiege auch der Nutzen für Unternehmen.

Mathias Busch bekannte, der LVMG habe ursprünglich die Position vertreten: „Wir brauchen in Niedersachsen ein BID-Gesetz. Also, eine gesetzliche Grundlage wie sie beispielsweise in Hamburg besteht, um den Trittbrettfahrerref-

fekt abzumildern, um dafür zu sorgen, dass die Wenigen, die bereit sind, sich zu engagieren, nicht alleine gelassen werden.“

Dann sei QiN gekommen. „Und ich muss rückwirkend sagen, ähnlich wie Adenauer: Ich muss nicht immer dieselbe Meinung vertreten, ich kann ja auch mal schlauer werden.“ In seinen Augen habe „QiN wirklich sehr viel gebracht“: Der Effekt der Wettbewerbsstruktur in Verbindung mit einer finanziellen Förderung habe in vielen Städten Impulse gesetzt, „wo die Bereitschaft von Unternehmern, von Immobilieneigentümern, von den Kommunen und Verwaltungen selbst geschaffen wurde, gemeinsam an einem Strang zu ziehen und etwas für das Quartier zu tun.“

Christian Bebek erinnerte daran, dass es Kooperationen von öffentlicher und privater Hand nicht erst seit QiN gebe, „das klappt bloß nicht immer reibungslos“. Als IHK-Vertreter höre er natürlich oft Klagen über die Verwaltung. „Dass nicht mitgespielt wird, dass man den Eindruck hat, dass Ideen nicht ausgereizt werden.“ Umso interessanter fände er, dass es jetzt ein Instrument wie QiN gebe.

### **Sensibilität entstanden**

Christian Kuthe vertrat in diesem Zusammenhang die Auffassung, „dass für Planung der Konflikt und die Auseinandersetzung immer dazu gehören.“ Es gebe nicht die Idealplanung, „die von vornherein alle überzeugt“. Bei QiN kämen verschiedene Reibungspunkte zusammen. „Erstmal muss überhaupt eine Meinung im Quartier entstehen. Es ist ja einer der Fortschritte, den wir mit QiN erreichen wollen, dass auf das Quartier bezogen die Akteure selbst ein Konzept entwickeln.“ Das könne erneut zu Reibung



*Christian Kuthe zeigte sich erfreut darüber, dass offenbar ein starkes Interesse am QiN-Wettbewerb bestehe: „Wir haben bislang in den drei Wettbewerben fast 100 Bewerbungen bekommen. Das zeigt: Nicht nur wir sehen hier den großen Handlungsbedarf. Die Chance wird auch bei den Zielgruppen erkannt, die wir gemeint haben.“*



*Heiger Scholz sagte, er sehe eine ganze Reihe positiver Beispiele von QiN-Projekten: „Das Hauptproblem aus meiner Sicht bleibt die Frage: Was mache ich mit den nicht interessierten Immobilieneigentümern? Wir haben immer öfter die Situation, dass Eigentümer aus ihren Gebäuden ausschließlich Rendite ziehen wollen.“*

führen, „weil es natürlich denkbar ist, dass das Eigeninteresse im Quartier letztlich ein partikulares ist und die Stadt im Sinne des Allgemeinwohls noch zusätzliche Dinge bedenken muss. Oder bereits andere Pläne entwickelt hat, die gar nicht kongruent sind.“

Er sehe jedoch, dass auf beiden Seiten sehr viel Sensibilität dafür entstanden sei. Die Privaten sähen zunehmend, in welchem Korsett sich die öffentliche Seite bewege. „Aber eben auch umgekehrt wird auf der öffentlichen Seite erkannt, welche riesige Chance darin besteht, dass Eigenengagement im Quartier entsteht und die Bereitschaft, auch selber zu investieren.“ Damit eröffneten sich neue Handlungschancen, um lahrende Stadtquartiere wieder in Schwung zu bringen.

#### **Effekt umdrehen**

Zur Frage, ob ein freiwilliger Zusammenschluss eines Quartiers Unternehmensentscheidungen beeinflussen könne, äußerte sich Heiger Scholz: „Das Wechselspiel zwischen Einzelhandel und Stadt, Stadtbildung, Immobilien und Handel ist vielfältig.“ Da wo Handel stattfindet, bilde sich Stadt. „Und da wo Handel nicht mehr stattfindet, bildet sich die Stadt zurück.“ An einem solchen, sich zurückbildenden Standort hätten große Handelsketten kein Interesse. Das habe auch Auswirkungen auf vorhandene mittelständische Unternehmen und es entstünden Leerstände.

„Wenn nun ein solches Quartier so entwickelt wird, dass es attraktiver wird, dass wieder Menschen hinkommen, dann sieht das auch der Handel. Und dann kommen eben auch große Anbieter wieder und lassen sich dort nieder. Dann hat man diesen Effekt umgedreht.“

Hans-Joachim Rambow bestätigte das. Sicher trafen Unternehmen ihre Standortentscheidungen nicht danach, ob irgendwo eine Quartiersinitiative bestünde oder nicht. „Die gucken genau hin: Stimmt der Standort? Stimmt die Attraktivität? Und habe ich an diesem Standort auch die Möglichkeiten, die ich mir davon erwarte und die ich mir verspreche?“ Eine Quartiersinitiative allein werde da nicht das Ausschlaggebende sein. „Aber eine solche Initiative kann, wenn sie durchgeführt ist, durchaus dazu führen, dass ein Standort für ein Unternehmen an Attraktivität gewinnt.“

#### **Immobilienbesitzer überzeugen**

Elke Frauns interessierte sich dafür, warum es so schwer sei, Immobilieneigentümer vom Engagement für ihren Standort zu überzeugen. „Wir reden heute den ganzen Tag über Immobilieneigentümer, aber es ist kein einziger Immobilieneigentümer dabei, auch nicht hier auf dem Podium.“

Christian Kuthe antwortete, dass man aus den QiN-Projekten wisse, „dass sich die Immobilienbesitzer zu einem großen Teil an diesen Projekten beteiligen. Wir wissen aber auch, dass aus vielen Projekten immer wieder gesagt wird: Es ist ganz schwierig, alle Immobilieneigentümer zu erreichen. Viele sind gar nicht auffindbar oder weit weg oder nicht ansprechbar.“

Was den Kongress und die Besetzung des Podiums beträfe, sei es schlicht so, dass es für gewerbliche Immobilien keinen Verband gebe. „Es gibt verschiedene wohnungswirtschaftliche Verbände, mit denen wir in der Bau- und Wohnungspolitik eng zusammenarbeiten.“

Überschneidungen mit der QiN-Programmatik wären dabei aber selten. „Da gibt es einzelne, wie den Verband der Wohnungswirtschaft, der das prinzipiell sehr gut findet, aber möchte, dass auch Wohnquartiere entsprechend gefördert werden.“

### Zutreffender Zuschnitt

Mathias Busch beschäftigte sich mit der Frage, ob und warum QiN-Projekte auch scheitern könnten. Zum einen ginge es ja bei QiN um das „Finanzieren von Experimenten“. „Wir wollen ja mit diesem Wettbewerb gerade anregen, dass man auch mal etwas ausprobiert, was man sich normalerweise nicht leisten könnte – und wenn es dann nicht funktioniert, dann ist das zwar bedauerlich, aber es bringt für die Initiatoren und den Wettbewerb einen Erkenntnisgewinn.“ Den Fehler, der da vielleicht gemacht worden sei, werde woanders nicht noch einmal gemacht.

Die „Musik bei Stadtquartieren“ liege in der Frage des zutreffenden Zuschnitts. „Man muss sehr genau schauen, welches ist der Bereich, der hier mit seiner Interessenbündelung ein gemeinsames Ziel verfolgt.“ Als Beispiel führte er die Luisenstraße in Hannover an. „Das ist ein ganz typisches Quartier. Eine Straße mit einem Anfang und einem Ende und dazwischen sind zwei Häuserzeilen.“ Das könne man wunderbar zuschneiden. „Wenn Sie die ganze Stadt Hannover nähmen – das ist kein Quartier. Das wird sie auch nie sein. Das sind zu groß geschnittene Bereiche.“

Hans-Joachim Rambow ging in die gleiche Richtung. „Viel schlimmer als Projekte, die scheitern, sind Projekte, die gar nicht angegangen werden.“ Solche Projekte hätten nicht einmal die Chance zu gewinnen. „Also, gehen wir



*Hans-Joachim Rambow (2. v. l.) fand, „viel schlimmer als Projekte, die scheitern, sind Projekte, die gar nicht angegangen werden.“ Solche Projekte hätten nicht einmal die Chance zu gewinnen. „Also, gehen wir doch positiv ran und sagen: Wir wollen das ausprobieren, damit wir in Zukunft auch die Chance haben, positive Effekte zu erzielen. Der mögliche Schaden, sprich: der Verlust des Geldes, das investiert wird, ist klar zu definieren.“*



*Christian Bebek (links) erinnerte daran, dass es Kooperationen von öffentlicher und privater Hand nicht erst seit QiN gebe, „das klappt bloß nicht immer reibungslos“. Als IHK-Vertreter höre er oft Klagen über die Verwaltung: „Dass nicht mitgespielt wird, dass man den Eindruck hat, dass Ideen nicht ausgereizt werden. Umso interessanter finde ich, dass es jetzt ein Instrument wie QiN gibt.“*

doch positiv ran und sagen: Wir wollen das ausprobieren, damit wir in Zukunft die Chance haben, positive Effekte zu erzielen.“ Der mögliche Schaden, sprich: der Verlust des Geldes, das investiert werde, sei klar zu definieren. „Das, was wir nachher obendrauf an Benefit haben, wenn ein Projekt dann funktioniert, das kann viel, viel mehr sein.“

### **Quartiersentwicklung vorantreiben**

Christian Kuthe stellte in diesem Zusammenhang fest, „dass die Unterstellung gar nicht zutrifft, dass QiN-Projekte scheitern.“ Es habe ein Projekt gegeben, das sozusagen vor dem Start gescheitert sei, „weil sich herausgestellt hat, dass das ausgewählte Projekt gar keine Initiative hatte, die dahinter stand, sondern ein Einzeltäter war, der nicht in der Lage war, mit der Stadt zusammenzuarbeiten.“

Darüber hinaus habe es in Einzelfällen Veränderungen im Prozess gegeben. Es habe beispielsweise ein Projekt gegeben, in dem ein Schlüsselgrundstück wesentlich für die Konzeptumsetzung war. Dann sei der alte Eigentümer verstorben und mit dem neuen sei die Konzeption nicht umsetzbar gewesen.

„Im Hinblick auf solche Entwicklungen im Prozess können wir jedoch feststellen, dass das Instrument der Quartiersinitiative ausgesprochen flexibel ist.“ Es sei fast immer gelungen, „bei Veränderungen im Projektablauf die Förderung zu modifizieren, so dass auch bei nicht vorhergesehenen Hindernissen die QiN-Projekte weiterentwickelt werden konnten“. Das Wichtigste, was erreicht werden sollte, „nämlich die kooperative Struktur, in der man die Quartiersentwicklung bespricht und aktiv vorantreibt“, habe sich in aller Regel positiv entwickelt und sei stabil.

### Zutreffender Zuschnitt

Perspektivisch stelle sich, so Heiger Scholz, die Frage: „Kommen Projekte in die Kontinuität, wenn sie im nächsten Jahr vielleicht keine Förderung erhalten?“ Im Moment liefe das QiN-Projekt, man werde es auch in den nächsten Jahren durchführen. „Aber man wird irgendwann gucken müssen, ob man die Bedingungen an der einen oder anderen Stelle ein bisschen nachjustiert, weil wir zuletzt doch Projektanträge hatten, wo nicht ganz klar war, wo da eigentlich ein Zentrum war, das im Quartier gefördert werden soll.“

Mathias Busch teilte diese Ansicht. Da QiN ursprünglich nur für ein Jahr gedacht gewesen war, dann allerdings wegen des überraschenden Erfolges ein zweites und jetzt ein drittes Mal gelaufen sei, müsse man etwas längerfristiger und detaillierter nachdenken. „Ich meine, dass wir versuchen sollten, eine Struktur oder eine inhaltliche Veränderung oder eine andere Grundlage zu schaffen, die es an irgendeiner Stelle ermöglicht, auch noch diejenigen einzufangen, die bislang selbst mit diesem Wettbewerb nicht einzufangen waren.“

Zur Frage, ob eine Perspektive auch ein niedersächsisches BID-Gesetz sein könnte, äußerte sich Christian Bebek vorsichtig. „Es gibt unter den sieben Kammern, die wir in Niedersachsen haben, starke Befürworter eines BID-Gesetzes.“ Die IHK Hannover habe da eine etwas zurückhaltende Position, „einfach, weil wir ein bisschen dem Montesquieschen Grundsatz folgen: Wenn ich nicht hundertprozentig klar habe, dass ich ein Gesetz brauche, dann lasse ich es lieber, bis ich weiß, dass ich es wirklich brauche und es mir hilft.“

Hans-Joachim Rambow fand es „grundsätzlich sicherlich nachdenkenswert, in die Richtung BID weiterzugehen“. Wenn man so weit gehe, eine gesetzliche Lösung zu machen, sei die Frage, „inwieweit werden nachher die Quoren ausgeschöpft“. Im Grunde müssten beide Schienen verfolgt werden. „Einmal die Möglichkeit der verpflichtenden Teilnahme, auf der anderen Seite aber auch wie bisher eine weiterhin freiwillige Möglichkeit.“

### Das Beste für Niedersachsen

Elke Frauns beendete die Thematik und den Kongress überhaupt mit der Einschätzung, sie halte den niedersächsischen Weg „sowieso für ganz clever“: „In NRW gibt es jetzt seit über einem Jahr das ISG-Gesetz, aber es gibt noch keine ISG, die nach Gesetz arbeitet.“ Sie glaube, es sei der bessere Ansatz, „einfach zu gucken, wie sich die Welt so entwickelt und dann das Beste für Niedersachsen herauszupicken.“

Mit einem kurzen Schlusswort von Lothar Busch, dem Abteilungsleiter Bauen und Wohnen im Niedersächsischen Ministerium für Soziales, Frauen, Familie und Gesundheit, endete der 1. QiN-Kongress.



*Lothar Busch, Abteilungsleiter Bauen und Wohnen im Niedersächsischen Ministerium für Soziales, Frauen, Familie und Gesundheit, entließ die Kongressteilnehmer mit einem kurzen Schlusswort. Dabei zeigte er sich über den Verlauf und die Ergebnisse des Kongresses sehr zufrieden.*



# QIN

Quartiersinitiative  
Niedersachsen

## IMPRESSUM

V.i.S.d.P.: Jens Imorde  
Imorde, Projekt- & Kulturberatung GmbH  
Schorlemerstr. 4, 48143 Münster  
Tel.: 0251-52093-0, Fax: 0251-52093-33  
Email: [info@imorde.de](mailto:info@imorde.de)

Redaktion, Text und Gestaltung:  
Christoph Hochbahn

Im Auftrag des Niedersächsischen Ministeriums für  
Soziales, Frauen, Familie und Gesundheit  
Postfach 141, 30001 Hannover

[www.qin-niedersachsen.de](http://www.qin-niedersachsen.de)



Nds. Ministerium für Soziales  
Frauen, Familie und Gesundheit