

# Kampf gegen den Tod der Innenstadt

Leerstände belasten die Citys in NRW. Sie müssen sich vom Handel lösen. Bottrop setzt nun alles auf einen Investor.

Thomas Mader

**Bottrop.** Wo früher Bottrops Mitte war, hat Oliver Helmke einen Punkt ausgelegt. Der Investor hat das alte Karstadthaus gekauft, durch das mal eine Passage führte. Sie verband die beiden Haupteinkaufsstraßen Bottrops. Hier knubbelten sich einst die Passanten, Konsum verdichtete sich zu Urbanität. Der Düseneffekt der Kaufhausära. Wie ein Archäologe hat Helmke den Weg der Massen auch mit Kreidefarbe skizziert auf dem staubigen Boden, vorbei an den nutzlosen Rolltreppen, unter der entkleideten Decke. Markierungen auf einer verlassenen Theaterbühne. Helmke will den Vorhang wieder öffnen.

Karstadt, kurzzeitig „Kaufhaus Moses“, steht nun seit sechs Jahren leer, ein „lost place“, an den sich vor Helmke niemand heranwagte. Und das riesige Hansa-Center gegenüber verfällt schon seit 14 Jahren. Die Problemböcke haben die halbe Bottroper City auf Grund gesetzt. Selbst an Marktagen kann man die Hansastraße problemlos ohne Menschen fotografieren. Bottrop bleibt nur eine Einkaufsachse: Die Hochstraße läuft zwar vergleichsweise gut, aber auch hier hat Nahbedarf die meisten Fachgeschäfte ersetzt. Ein Arzt würde sagen: Die Innenstadt hat Niedergang.

Diese Diagnose trifft viele Städte: Witten, Gelsenkirchen, Duisburg, ja sogar Essen – überall verschlechtern sich die Einkaufsstraßen, kämpfen die Städte mit Leerständen. Und weil sie sich lange allein übers Einkaufen definiert haben, kann man sagen: Sie verlieren ihr Zentrum. Ein knappes Siebtel der Verkaufsfläche steht leer in den Innenstädten des Ruhrgebiets (14,7 Prozent laut IHK-Handelsreport Ruhr 2024). Dabei werden schon ständig Läden zu Wohnungen oder Arztpraxen umgebaut, sonst wären die Zahlen noch schlechter.

Es ist ein bisschen so wie in der „Unendlichen Geschichte“, wo „das Nichts“ die Welt auflöst. Ver-

festigte Leerstände sind genau das: Auflösungserscheinungen. Im Film steht das nebelhafte Nichts für Fantasielosigkeit, es wird mit Kreativität geschlagen. Und vielleicht trifft auch das den Kern: Die Einkaufsstadt ist verloren, wir müssen die Mitte neu erfinden. Aber zunächst braucht das Kind einen Namen.

„Phoenix“, hat Oliver Helmke sein altes Kaufhaus genannt. Baustaub ist seine Asche. Die Anlehnung an die Auferstehungsgeschichte soll Bottrop Hoffnung geben. Helmke verkauft seine Pläne gut: „Der Mittelpunkt unserer Stadt wird nie wieder wackeln.“ Und: „Ich garantiere die Wiederbelebung der Bottroper Innenstadt.“

Phoenix, das soll eine Galerie sein mit Feinkost und Concept Stores. Ein Innenhof mit Gastro und Bühne für Musik oder Theater, mit Streetfood-Festivals oder Wintertod. Mit Walk-in-Tattoo-Studio und Kinderspielecke. Vor allem, eine offene Passage! Helmke hat mehrere Immobilien nebenan gekauft, vor allem das Modehaus Sinn, der Riesenklotz neben Karstadt. Das soll in den Karstadt-Bau ziehen, drüben will er unten eine Markthalle schaffen und Wohnungen darüber. Davor eine Jugendstilfassade, „nicht so billig, aus schönem Holz“.

Man glaubt Helmke, dass er Charakter einbringt. Er tritt auf mit Schiebermütze, Karohose und Lederjacke über Vintage-Westie – ein bucht Bottroper, der hier schon einiges saniert hat. Doch zum Geschäftsmodell gehört auch, dass die Stadt als Ankermieter einen gehörigen Teil des Risikos übernimmt. Sie soll auf drei Karstadt-Etagen einziehen, mit Kaufportion. Ohne würde Phoenix kaum funktionieren. Ob so ein Plan auch in anderen Städten funktionieren kann? Oliver Helmke sagt: „Grundsätzlich ja, aber ...“

Die Städte stehen grundsätzlich vor einem Dilemma im Umgang mit Schrottimmobilen und langen Leerständen: Sollen sie mit dem Geld der Steuerzahler einspringen und die Eigentümer aus ihrem Risi-

ko kaufen? Immerhin haben die ja lange gute Gewinne eingestrichen, sie könnten nun also investieren. Manchmal sehen sie sich gezwungen, weil Nichtstun teurer wäre. Manchmal kann es vielleicht sogar ein gutes Geschäft sein.

Im Fall Phoenix ist die Teilanmietung wohl eine Win-Win-Situation, da die Stadt gegenüber Sanierung und Neubau Geld sparen soll. Auch ist Bottrops Kern klein und, ja, niedergewirtschaftet genug, dass ein Investor allein den Unterschied machen kann. Helmke saniert zwei von drei Problemböcken (an das Hansa-Center, das von Fonds an Fonds weitergereicht wurde, wagt auch er sich nicht heran). In einer größeren Stadt könnte er das Umfeld nicht allein prägen. Ist Bottrop also ein Sonderfall? Hat die Stadt, wenn der Plan aufgeht, einfach Glück im Unglück gehabt? Man muss sich die Gründe für den Niedergang genauer anschauen.

### Der Teufelskreislauf

Fast überall sind mit dem Handel die Mieteinnahmen eingebrochen. Laut einem Report von Columbia Threadneedle in den letzten zehn Jahren um 14,5 Prozent in 100 untersuchten Städten. Gerade in den Problemlagen des Ruhrgebiets aber deutlich mehr, in den 1A-Lagen von Hagen zum Beispiel um ungefähr 30 Prozent. Und Shopping Center in den Innenstädten haben zuletzt um ein Vielfaches stärker verloren als die Einkaufsstraßen. „Die Macht fällt auf diejenigen, die überhaupt noch anmieten“, sagt der Leerstandsmanager Gisbert Schneider. „Ein Eigentümer mit einer schlecht geschnittenen Fläche erhält unter Umständen nur noch die Hälfte der Miete seines Nachbarn mit einer perfekten Fläche in gleicher Lage.“ Schneider hat erlebt, dass ein Innenstadtlokal eine Doppelgarage wurde, weil der Eigentümer vom Einzelhandel nur noch sechs Euro Miete für den Quadratmeter bekam. Das war in Vreden, selbst im Münsterland ist die Welt nicht mehr hell.

### Die Filialisten fordern

„Ich komme da ins Spiel, wo die Probleme sind, um die sich die auf Einzelhandelsimmobilien spezialisierten Makler nicht mehr kümmern möchten“, sagt Schneider. Mehrere Ruhrgebietsstädte haben

ihn beauftragt, darunter Herne und Velbert. Dort hat sich die Leerstandsquote auch durch Schneiders Detailarbeit in drei Jahren von 16,8 auf 5,5 Prozent verringert. Das schafft er durch Beharrlichkeit, Reden und Systemkenntnis. Schneider weiß, die Filialisten haben gestiegene Anforderungen:

- Mindestens sechs Meter Schau-
- fensterfront,
- große Flächen,
- Anlieferungszone,
- Barrierefreiheit ...

Im Glücksfall findet er einen passenden Mieter in seiner Datenbank. Oder er kann einen Eigentümer zu Anpassungen bewegen. Vielleicht kann man Ladenlokale zusammenlegen. Und wenn Schneider sagt, dass kein Filialist Interesse hat, kann der Eigentümer sich immerhin viel Zeit sparen und gleich umdenken. „Alle Nutzungen, die man dann findet, sind Notlösungen. Wenn überall nur Praxen, Fahrschulen, Reisebüros und Nachhilfeeinstitute sind, ist die Attraktivität einer Innenstadt nicht mehr da. Innenstadt ohne Einzelhandel ist wie Pommes ohne Mayo. Aber am Ende ist alles besser als Leerstand.“

Es passiert selten, dass Schneider auf Eigentümer trifft, die nicht vermieten wollen, weil sie womöglich spekulieren. Er glaubt dennoch, dass die Politik etwas versäumt hat: „In den Niederlanden, Belgien und Frankreich zum Beispiel gibt es die Möglichkeit, dass Städte Leerstandsabgaben nehmen können. Dieses Instrument fehlt in Deutschland. Es wäre wichtig, um Druck aufbauen zu können.“

Schneider sagt, die Umsätze seien nicht das einzige Problem: die Nachfolger, das Personal. „Die älteste Entwicklung ist das Thema der gefühlten Sicherheit in Innenstädten. Ich weiß von einem Filialisten, der seine Geschäfte in Essen und Dortmund aufgegeben hat, weil die Mitarbeiterinnen sich auf dem Heimweg unsicher gefühlt haben. Er fand kein Personal mehr. Aber das könnten Einzelfälle sein.“

Essen zum Beispiel hat die Gastronomen mit Sicherheitsdiensten unterstützt. Sozialarbeiter sollen die bekannten Sucht- und psychisch Kranken gezielt ansprechen.

### Die Innenstadt ist arm

Die Innenstädte mit ihren fallenden Mieten und dem Makel des Niedergangs haben auch eine ärmere Klientel angezogen. In Bottrop leben inzwischen Menschen aus über 100 Nationen, die oft nicht viel Geld haben. Sie kaufen weniger ein und anders. Billigläden und Spielhallen ziehen ihnen nach. Aber die Menschen eröffnen auch Geschäfte, seien es Geldüberweisungen, Gemüse, Grill. Sie bilden langsam eine Community. Der untere Teil der Bottroper Hochstraße nimmt nun den Weg, den schon ein Teil der Oberhausener Marktstraße oder die Fußgängerzone von Wanne-Eickel gemacht hat.

„Dort gab es früher alles“, sagt Schneider. „Karstadt, Hertie, Pelzgeschäfte, Elektrogeschäfte, Herenausstatter, Spielwaren, Sport, Schreibwaren.“ Übriggeblieben sind an solchen Orten vielleicht die Parfümerie Pieper, Damenbekleidung Bonita oder Schuhe Deichmann, der Rest ist ganz überwiegend Nahversorgung. Teils von Migranten und für Migranten. „Bis vor kurzem dachte ich, es wird sich nie lohnen, Billigklamotten online zu verkaufen“, sagt Schneider. „Aber nun machen die chinesischen Plattformen Temu und Shein selbst diesem Segment Konkurrenz.“ Köln hat nun die Gamescom mit einem City-Festival stärker an die Innenstadt angebunden. Eine große Stadt ist hier im Vorteil, eine kleine muss sehr gezielt ihre Kapazitäten einsetzen.

### Mehr Events

Darum versuchen die Städte inzwischen mit Events, Festen, Konzerten reinzugehen. „Man muss immer neue Besuchsgründe schaffen“, sagt Aengenvoort. Alteingesessene Stadtfeste funktionieren. „Köln hat nun die Gamescom mit einem City-Festival stärker an die Innenstadt angebunden. Eine große Stadt ist hier im Vorteil, eine kleine muss sehr gezielt ihre Kapazitäten einsetzen.“

### Online-Handel ist es nicht allein

Allerdings ist die Annahme falsch, der Online-Handel allein sei schuld. Natürlich verlagert sich der Konsum ins Netz, aber bislang betrifft dies „nur“ 13,4 Prozent des Umsatzes. Selbst in den am stärk-

ten betroffenen Segmenten Mode und Elektronik werden noch drei Viertel aller Käufe vor Ort gemacht. Die Einzelhandelsflächen sind in vielen Städten sogar moderat gewachsen. Aber sie haben sich verlagert: in die Malls und vor allem in die Fachmarktzentren am Stadtrand. Ein Teil der Misere ist also selbst so verplant.

Man muss die Digitalisierung breiter auffassen, um das Leiden der Innenstädte zu verstehen. Gisbert Schneider erklärt: „Nehmen sie das Hobby Fotografieren. Früher ist man dreimal in die Stadt gefahren: um den Fotofilm zu kaufen, um ihn abzugeben und um ihn abzuholen. Auch Bankgeschäfte oder Lotteriospielen waren Frequenzbringer. Diese vielen kleinen Gänge sind weg.“

Man kann das messen. Die Firma Hystreet macht das in mehreren Ruhrgebietsstädten vollautomatisiert. „Durch die Pandemie gab es einen Besuchereintritt, von dem sich viele Innenstädte nicht ganz erholt haben“, sagt Geschäftsführer Julian Aengenvoort. „Es fehlen nach wie vor fünf bis acht Prozent.“

Während die Top-Lage Westenhellweg in Dortmund mit insgesamt 2,46 Millionen Passanten in den Monaten Juni und Juli das Niveau vor Corona erreicht hat, ist Essen seit 2019 abgesackt von 2,1 auf 1,7 Millionen Besucher. Wichtiger ist eine andere Veränderung. Die Leute gehen später in die Innenstädte, erklärt Aengenvoort. „Der Schwerpunkt verschiebt sich auf Gastronomie und Freizeit.“

### Mehr Events

Darum versuchen die Städte inzwischen mit Events, Festen, Konzerten reinzugehen. „Man muss immer neue Besuchsgründe schaffen“, sagt Aengenvoort. Alteingesessene Stadtfeste funktionieren. „Köln hat nun die Gamescom mit einem City-Festival stärker an die Innenstadt angebunden. Eine große Stadt ist hier im Vorteil, eine kleine muss sehr gezielt ihre Kapazitäten einsetzen.“

Bottrop hat zum Beispiel einen Feiernabendmarkt, bei dem es richtig voll werden kann. Aber danach wird die Innenstadt rasch wieder leer. Immerhin hat die Stadt schon früh hingewirkt, dass auf der Gladbecker Straße eine kleine Kneipenmeile entstehen konnte. Bottrop



Als die Innenstadt noch die Massen anzog: Bottrop in den 50er-Jahren.

ERNST GÜNTHER SCHWEIZER



könnte auch gezielter um Radtouristen werben, sich als Tor zum Naturpark Hohe Mark positionieren mit neuer Gastro und Hotels, sagt Klaus Müller, der oberste Planer von Bottrop. Der Technische Beigeordneter weiß aber auch: „Bottrop wird in Zukunft mehr Nahversorgungs- als Handelsstandort sein.“

Damit mehr Besucher hängen bleiben, müssten die Städte die Aufenthalt

enthaltungsqualität erhöhen. Versuchen selber Angebote schaffen wie das „Haus des Wissens“ in Bochum oder den Wissenschaftscampus in Oberhausen. Ihre Einrichtungen zentral zusammenziehen. Viele Städte schaffen barrierearmen Wohnraum oder Studentenheime, damit mehr Menschen in die City ziehen, auch kaufkräftigere. Für die Hansastraße plant Klaus

# „Viele Schrottimmobilen entstehen – das wird ein gigantisches Problem“

Die Innenstädte sind noch nicht am Tiefpunkt angelangt, glaubt Prof. Torsten Bölting. Sie verlieren die Einkaufsfunktion

Thomas Mader

**Bochum.** Der Handel verlagert sich, ganze Städte verlieren ihr Zentrum. Wie das abläuft und was es bedeutet, erklärt Prof. Torsten Bölting, Leiter des Deutschen Instituts für Urbane Transformation an der EBZ Business School in Bochum. Aber er hat auch eine Vision fürs Ruhrgebiet.

**Die Ruhrgebietsstädte leiden unter vielen Leerständen. Entwickelt sich die Region schlechter als der Bundeschnitt?**

Einen eindeutigen Trend gibt es nicht. Im Ruhrgebiet finden wir die ganze Bandbreite: Städte, die sich noch gut halten, und solche, die massiv betroffen sind. Eine Besonderheit ist aber, dass es viele Innenstadträume gibt, die diese Funktion schon vor langer Zeit verloren haben. Wanne-Eickel oder Wattenscheid zum Beispiel waren mal als klassische Innenstädte ausgelegt, sind aber seit der Gebietsreform in den 70er-Jahren nur noch Nebenzentren.

### Welche Rolle spielt der Online-Handel?

Natürlich hat der Online-Handel stark zugenommen. Der Umsatz im stationären Handel ist aber in den letzten Jahren inflationsbereinigt stabil geblieben. Viel dramatischer ist also, dass die Städte nicht aufgepasst haben auf ihre Mitten. Neben Einkaufszentren sind viele Fachmarktzentren in der Peripherie entstanden, in die die Kaufkraft fließt. Da gibt es dann einen Baumarkt, einen Fressnapf, noch einen Möbelladen, einen großen Fahrradladen, möglicherweise auch noch Klamotten. Auch die Discounter im Non-Food-Bereich haben sich immer stärker dorthin entwickelt und ihr Angebot ausgebaut. Die Umsätze verteilen sich also zunehmend anders. Und die inhabergeführten Geschäfte, die früher die Innenstädte geprägt haben, sind oft nicht mehr konkurrenzfähig, wenn sie keine Nische finden.

### Spielen die geringe Kaufkraft und die Überalterung im Ruhrgebiet eine Rolle?

Die Kaufkraft ist niedriger, das stimmt. Aber es gibt auch riesige Einzugsgebiete, und in der Region wohnen nicht nur arme Leute. Am Ende geht es um die Verteilung und Konkurrenz mit anderen Angeboten, mit Düsseldorf, Köln oder dem Outlet-Center in Roermond.

### Haben sich die Städte zu viel Konkurrenz gemacht und zu viele Einzelhandelsflächen geschaffen?

Das kann sein. Aber nichts zu machen, wäre auch keine Option gewesen. Der Trend zu Einkaufszentren ist auch bedingt dadurch, dass viele Immobilien in den Innenstädten nicht mehr passen zu den Bedürfnissen der großen Filialisten. Die kriegen ihre Konzepte darin nicht gut umgesetzt, weil die Fläche zu klein oder weil die Ausstattung teils miserabel ist.

Nach dem Centro hat man versucht, die Shopping-Center in die Innenstädte zu holen – wie die Thier-Galerie in Dortmund oder der Limbecker Platz in Essen. Die Hoffnung war, dass diese wie Motoren wirken. Tatsächlich blieben sie oft „Ufos“. Manchmal sehen sie auch so aus. Hinzu kommt, dass diese Zentren nun selbst Probleme haben in der Konkurrenz mit dem Onlinehandel und den Fachmarktzentren.

### Sind die Immobilien im Ruhrgebiet in schlechterem Zustand als anderswo?

Es hängt viel am Baujahr. Was in den 50ern oder etwas später hochgezogen wurde, ist oft von einer Qualität, die nicht mehr funktioniert. Viele Gebäude wurden über Jahrzehnte vernachlässigt. Eigentümer haben oft nur das Erdgeschoss genutzt, denn das war mit Abstand am profitabelsten. Manchmal war es sogar wirtschaftlicher, das Treppenhaus rauszureißen, um unten ein paar Quadratmeter zu gewinnen. Die oberen Stockwerke verfielen. Die Haustechnik, die hygienische und die energetische Qualität ist oft ein Desaster. Wir haben nun einen enormen Investitionsstau. Aber gerade jetzt brechen die Einnahmen weg, die man für die Sanierung bräuchte. Meine These: Viele Eigentümer werden hohe Abschreibungen hinnehmen müssen.

### Was bedeutet das für die Städte?

Zumindest in den schwächeren Lagen der Innenstädte werden viele Schrottimmobilen ent-

stehen – sogenannte „stranded assets“. Das wird ein gigantisches Problem werden. Natürlich werden alle nach der öffentlichen Hand rufen. Es gibt ja auch schon Innenstadterneuerungsprogramme und andere Unterstützungsversuche, aber der Bedarf wird enorm wachsen. Und diese Programme werden alle nicht helfen, wenn wir nicht eine andere Nutzungsidee entwickeln.

### Einige Kaufhausimmobilien sind ungenutzt worden, bei anderen sucht man noch einen Plan.

Ja, zum Beispiel in Recklinghausen ist das ehemalige Karstadt-Kaufhaus recht erfolgreich umgebaut worden. Es gibt dort nun Gastro, einen Discounter, eine Zahnarztpraxis, Büros, ein Hotel und sogar eine Kita. Man kann dort auch altengerecht Wohnen. Es ist ein klassisches „Mixed-Use“-Konzept, wie es ähnlich in Herne oder Mülheim umgesetzt wurde und nun auch in Bottrop geplant ist.

Vor ein paar Jahren haben die leeren Kaufhäuser noch große Sorgen bereitet, zum Beispiel weil man nur schwer Tageslicht in die Mitte bekommt. Aber ihre Größe ist auch ihr Potenzial, weil ein guter Projektentwickler mit einem Schub relativ viel bewegen kann. Man kann hier sogar ein kleines Quartier schaffen. Bei kleineren Gewerbeimmobilien hat man keinen Einfluss auf das Umfeld.

### Wenn Geschäfte mit großem Einzugsgebiet ersetzt werden durch Nahbedarf, medizinische Dienstleistungen und Wohnen, dann geht Zentralität verloren. Verlieren einige Städte ihre Mitte?

Ganz verschwinden wird die Mitte nicht, aber die Einkaufsfunktion geht zurück. Das bedeutet nicht, dass die Innenstädte sterben. Neue Nutzungen gewinnen an Bedeutung: Gastronomie, Dienstleistungen, Kultur und Wohnen. In den großen Städten – Dortmund, Essen, Bochum, Duisburg – wird es auch in Zukunft Einkaufsmöglichkeiten geben, wenn auch nicht mehr in der Breite wie früher. Schwer haben es die mittleren Städte, die zu groß sind, um ohne eigenes Zentrum auszukommen, aber zu klein, um noch für große Filialisten interessant zu bleiben.

### Wie sieht Ihre Zukunftsvision für das Ruhrgebiet aus?

Zunächst sollte das Ruhrgebiet aufhören, sich kleinzureden. Der Spruch „Woanders ist auch scheiße“ ist witzig, aber destruktiv. Ich fände es gut, wenn das Ruhrgebiet es schaffen würde, einen Nahverkehr aus einem Guss anzubieten und Projekte wie den Radschnellweg auch umzusetzen. Und warum gelingt es den Händlern vor Ort nicht, eine gemeinsame Shop-Plattform aufzubauen? Man kann dann vor Ort, ein Produkt anschauen oder per Video den Händler fragen, und das Ding wird geliefert, wenn es nicht vorrätig ist. Kombiniert mit Veranstaltungen, Kultur oder Straßenfesten hätten sie dann ein Angebot, das kein Online-Riese nachahmen kann.

Davon ab sollten die Städte ihre Stärken herausstellen. Es muss nicht jeder den gleichen Brei machen. Nach Wanne fährt man vielleicht für die Street-Art, und das Dinner am Fluss kann man vielleicht in Mülheim ausbauen, weil sonst keine Innenstadt direkt an der Ruhr liegt. Spezialisierung gibt es in allen Metropolregionen. Auch in Oberhausen oder Bottrop gibt es eine Nische, man muss sie nur finden und dann die Akteure, besonders die Immobilienbesitzer, mitnehmen und begeistern. Nicht die Zahl der Geschäfte, sondern die Lust, dort Zeit zu verbringen, wird künftig der Schlüssel sein. Darum darf man gern mutiger werden, was Architektur, Begrünung und Aufenthaltsqualität angeht.

### Gibt es da bereits positive Beispiele?

Bochum macht vieles richtig. Die Stadt spricht sehr intensiv mit Gewerbetreibenden und Eigentümern und hat viele Städtebaufördermittel herangeholt. Die Stadt investiert auch erheblich in das Haus des Wissens als zentralen Aufenthaltsort. Und es gibt ein modernes Fahrt-Leitsystem, gekoppelt mit „Smart Parken“ mit Kennzeichenerkennung in vielen Parkhäusern, mit dem Komfortvorteil wird auch aktiv gewonnen. Vielleicht hat man auch ein Stück Glück gehabt, aber in der Innenstadt haben sich einige besondere Geschäfte gehalten, die Spielwaren, hochwertiges Bier oder Uhren verkaufen.

Prof. Torsten Bölting ANDREAS MOLITÄT/EBZ

