



EXECUTIVE SUMMARY DER BACHELORARBEIT

„Deutsche Kauf- und Warenhäuser in der Krise

—

Kriterien einer gelungenen Nachnutzung für zukunftsfähige Innenstädte“

1 Problemstellung und Zielsetzung

Die Hochphase der Kauf- und Warenhäuser, in welcher sich diese in den Nachkriegsjahren der 1950/60er Jahre befanden, ist lange vorbei. Mit der Insolvenz der Hertie GmbH im Jahre 2009 und immer wieder auftretenden Schlagzeilen über mögliche Insolvenzen anderer Warenhausbetreiber wird die Krise deutscher Kauf- und Warenhäuser ersichtlich. Verzeichneten sie in den 1970er Jahren noch einen Marktanteil am Gesamtumsatz im Einzelhandel von 15 %, erreichten sie im Jahr 2009 lediglich 3,1 % (vgl. HANGEBRUCH 2009, S. 263 und vgl. LEHNERDT 2011, S. 25 in HDE Zahlenspiegel 2010). Kauf- und Warenhäuser werden zu „Industriebrachen unserer Zeit.“ (NADLER 2011 in HEINRICH 2011, S. 6)

Ein Hauptgrund der Krise ist der seit mehr als 30 Jahren anhaltende Strukturwandel im Einzelhandel, welcher sich vor allem in der Entwicklung neuer Betriebs- und Vertriebsformen äußert, die eine enorme Konkurrenz zu Kauf- und Warenhäusern darstellen. Zu den neuen Betriebsformen zählen u. a. Discounter, Filialisten, Fachmärkte, Internethandel und Einkaufszentren (vgl. STADTHANDEL 2012, o. S.).

Kommt es zu einem Leerstand eines Kauf-/ Warenhauses, geht eine wichtige Funktion, die es für die Innenstadt übernimmt, verloren: seine Frequenzfunktion. Diese ist in vielen Städten dafür verantwortlich, dass Passanten in die Zentren „gezogen“ werden, wovon vor allem kleinere Einzelhändler im Umfeld der Kauf-/ Warenhäuser profitieren. Bleiben die Frequenzen durch leer stehende Kauf-/ Warenhäuser aus, führt dies zu Trading-Down-Prozessen und zur Verödung, meist der gesamten Innenstadt (vgl. INNOVATIONSAGENTUR STADTUMBAU NRW 2011, S. 8). Folglich müssen für die leer stehenden Immobilien neue Nutzungen gefunden werden, die die Innenstädte und Fußgängerzonen wieder beleben. Dies erweist sich jedoch als schwierige Aufgabe. Da es sich bei den meisten brach liegenden Immobilien um monofunktionale Bauten handelt, lassen sie andere Nutzungen als den Warenhausbetrieb kaum zu. Erschwert wird die Aufgabe dadurch, dass nicht nur vereinzelt Leerstände auftreten, sondern zwischen den Jahren 1994 und 2009 ca. 180 Kauf-/ Warenhäuser der größten deutschen Warenhausbetreiber geschlossen wurden und eine neue Nutzung benötigen (vgl. HANGEBRUCH 2009, S. 262f.). Das Bundesland Nordrhein-Westfalen (NRW) eignet sich als Untersuchungsgebiet für die Bachelorarbeit, da es von Kauf- und Warenhausschließungen besonders betroffen ist. Es wird davon ausgegangen, dass sich jeder Dritte der zwischen 1994 und 2009 geschlossenen Standorte in NRW befindet (vgl. HANGEBRUCH 2012, S. 25).

Die Nachnutzungsfindung und anschließende Einrichtung der neuen Nutzung gestaltet sich von Stadt zu Stadt unterschiedlich. Teilweise lassen sich die Immobilien zügig revitalisieren, wie z. B. das ehemalige Horten-Warenhaus in Neuss, in welchem u. a. das Rheinische Landestheater untergebracht ist. In einigen Fällen stehen die Immobilien aber auch jahrelang leer. Anhand dieser Ausgangslage ergibt sich folgende Forschungsfrage der Bachelorarbeit:

Welche Kriterien begünstigen eine gelungene und zügige Nachnutzung und stellen sich somit als Erfolgskriterien heraus?

2 Aufbau und Vorgehensweise

Zur Beantwortung der Forschungsfrage wurden im sog. *theoretischen Teil* der Bachelorarbeit zunächst Grundlagen zur Thematik „Kauf- und Warenhäuser“ dargestellt. Neben Begriffserläuterungen zählen dazu die Geschichte der Kauf- und Warenhäuser (von der „Hochphase“ bis zum „Niedergang“) und die Ursachen ihrer heutigen Krise, zu denen z. B. der Strukturwandel im Einzelhandel, das veränderte Konsumverhalten der Kunden sowie Probleme durch warenwirtschaftliche und immobilienpezifische Faktoren gehören. In einem Exkurs über die größten deutschen Warenhausbetreiber werden die Eigentümerstrukturen erläutert, die ebenfalls Einfluss auf die Krise der Kauf- und Warenhäuser nehmen. Die Notwendigkeit einer zügigen und zugleich qualitativen Nachnutzung der leer stehenden Immobilien wurde anhand des Stellenwertes der Kauf-/ Warenhäuser für Innenstädte und Bevölkerung und daraus abgeleitet anhand der negativen Auswirkungen einer Schließung auf die betroffenen Kommunen begründet. Nach der Vorstellung möglicher Nachnutzungen für die Immobilien, wie eine Weiternutzung durch Einzelhandel, Kombinationen mit diesem durch die Einrichtung öffentlicher Nutzungen (Bibliothek, Volkshochschule etc.), Büronutzungen oder Freizeit- und Gastronomieangebote in den Obergeschossen, wurde auf Handlungsmöglichkeiten der Kommunen im Nachnutzungsprozess eingegangen.

Im sog. *empirischen Teil* der Arbeit wurde ein deutlicher Bezug auf die bestehende Forschungsfrage genommen. Dafür wurde in einem ersten Schritt durch Recherchen und Gesprächen mit Experten eine Kriterienliste erstellt, um mögliche Erfolgsfaktoren im Nachnutzungsprozess herauszufinden. Die Kriterienliste umfasste z. B. Faktoren wie *Lage* oder *Eigentümer* der Immobilie, *Leerstandszeit*, *Art der Nachnutzung*, *Einsatz kommunaler Maßnahmen* oder die *Zusammenarbeit zwischen den beteiligten Akteuren*. Sie diente zum Einen zur Aufstellung von Thesen bezüglich begünstigender Kriterien auf die Nachnutzung und zum Anderen als Basis für die Konstruktion eines Fragebogens und leitfadengestützter Experteninterviews. Während die Experteninterviews alle in NRW durchgeführt wurden, wurden die Fragebögen auch in Städte (meist an kommunale Verwaltungen) außerhalb von NRW versandt. Der Grund hierfür war die aufgestellte Bedingung, dass lediglich Städte befragt werden konnten, in denen ein Kauf-/ Warenhaus leer stand und gegenwärtig nachgenutzt wird, um mögliche Erfolgskriterien herauszukristallisieren. Aufgrund dieser Bedingung mussten auch Städte außerhalb NRWs einbezogen werden, da Standorte, die diese Bedingung erfüllten in NRW ausgeschöpft zu sein schienen. Insgesamt wurden 25 Fragebögen versandt (Rücklauf: 22 Fragebögen).

Anhand der gewonnenen Daten aus beiden Erhebungsmethoden und der Anwendung statistischer Testverfahren wurden die zuvor aufgestellten Thesen überprüft

3 Überprüfung der Thesen und Schlussfolgerungen

Der folgende Abschnitt stellt einige der überprüften Thesen mit den zentralsten und wichtigsten Ergebnissen der Arbeit vor. Anhand der überprüften Thesen lassen sich Aussagen über Erfolgskriterien und Hemmnisse der Nachnutzung machen. Die statistische Auswertung der formulierten Thesen führte oft zu nicht signifikanten Ergebnissen, was vor allem auf die niedrige Zahl der versandten Fragebögen zurückzuführen ist. Es ließen sich jedoch häufig Tendenzen erkennen, die in Verbindung mit den Informationen aus den Expertengesprächen zu interessanten Ergebnissen führten.

These Lage: *Befindet sich die leer stehende Immobilie in einer 1a-Innenstadtlage und ist sowohl durch den motorisierten Individualverkehr (MIV) als auch den öffentlichen Personennahverkehr (ÖPNV) gut zu erreichen, so wirkt sich dies begünstigend auf den Nachnutzungsprozess der Kauf-/ Warenhausimmobilie aus.*

Diese These kann nach der Auswertung der Fragebögen und Expertengespräche bestätigt werden. Von den befragten Städten gaben 59 % an, dass sich das ehemalige Kauf-/ Warenhaus in einer 1a-Lage befand, lediglich in einem Fall befand es sich in einer Randlage. Die restlichen Standorte verteilten sich auf Stadtteilzentren oder 1b-Lagen. Da demnach in fast jeder Stadt das ehemalige Kauf-/ Warenhaus in einer guten Lage platziert wurde und die Lagequalität auch nach der Schließung meist beibehalten wird, stellt sich die Frage, warum manche Immobilien trotz sehr guter Innenstadtlage nicht nachgenutzt werden oder es sehr lange dauert, bis in der Immobilie eine neue Nutzung untergebracht ist. Zur Beantwortung der Frage ist es notwendig, die Lagequalität differenzierter zu betrachten. Dabei stellte sich heraus, dass mindestens genau so bedeutsam wie eine gute Lage und Erreichbarkeit der Immobilie in der Stadt, eine gute *Lage der Stadt im regionalen Umfeld* ist. Gerade für Mittelstädte ist dieser Faktor entscheidend. Häufig liegen sie im Spannungsfeld zwischen größeren Städten, wodurch sie z. B. an Kaufkraft verlieren können und die Entwicklung der leer stehenden Immobilie gehemmt wird.

These Zusammenarbeit: *Gute Zusammenarbeit aller am Planungsprozess beteiligten Akteure führt zur zügigen Realisierung einer neuen Nutzung.*

Diese These ließ sich anhand eines statistischen Tests bestätigen. Mittels eines H-Tests konnte ein signifikanter Einfluss einer guten Zusammenarbeit auf die Leerstandszeit festgestellt werden. Unter den beteiligten Akteuren (Stadtverwaltung, Eigentümer, Investoren) kommt vor allem den Eigentümern der Immobilien eine bedeutsame Rolle zu. Je nach *Eigentümerstruktur* wird die Zusammenarbeit der Akteure stark gehemmt. Teilweise sind die Eigentümer für die Kommunen kaum zu erreichen, legen Informationen nicht transparent dar oder haben zu hohe Kaufpreisvorstellungen, sodass potentielle Investoren vom Standort absehen. Diese Probleme treten vorwiegend bei internationalen Eigentümern auf (z. B. bei dem britischen Finanzinvestor Dawnay Day, dem Eigentümer der Hertie GmbH).

These Maßnahmen der Stadt: *Maßnahmen der Stadt, wie eine gezielte Suche und Ansprache von Investoren, die Erstellung von Einzelhandelskonzepten oder die Tötigung von Investitionen in das Kauf-/ Warenhausumfeld unterstützen und beschleunigen den Prozess der Nachnutzung.*

Bei der Untersuchung der durchschnittlichen Leerstandszeit der Kauf-/ Warenhausimmobilie in Abhängigkeit von kommunalen Maßnahmen konnte lediglich bei der Maßnahme „*Investitionen in das Kauf-/ Warenhausumfeld*“ eine deutlich niedrigere Leerstandszeit als bei anderen Maßnahmen festgestellt werden (Investitionen in Umfeld: 18 Monate; Investorenakquise: ca. 33 Monate; Einzelhandelskonzept: ca. 24 Monate). Generell können kommunale Maßnahmen - ob sie den Nachnutzungsprozess beschleunigen oder nicht - als positives Kriterium gewertet werden, da sie den Nachnutzungsprozess zumindest unterstützen können. Bei einer Betrachtung verschiedener Beispielstädte (z. B. Neuss, Troisdorf, Chemnitz) stellte sich heraus, dass der *Aufkauf oder die Anmietung von Flächen* in der Kauf-/ Warenhausimmobilie durch die Kommunen zu besonders innovativen Nutzungen der Immobilien führen und somit zur erfolgreichsten Maßnahme der Städte im Nachnutzungsprozess gezählt werden kann. Durch die Unterbringung öffentlicher Nutzungen kann zudem ein gewisser Qualitätsstandard in der Immobilie eingehalten werden. Oftmals, gerade in Städten, die von einem langjährigen Leerstand betroffen sind und z. B. aus finanziellen Gründen keine eigene Nutzung in der Immobilie unterbringen können, werden Zugeständnisse an Investoren gemacht. Nahezu jede vorgeschlagene, akzeptable Nutzung wird aus Sorge vor einem noch längeren Leerstand akzeptiert. Hierunter leidet mitunter die Qualität der neuen Nutzung. Ein weiterer Vorteil der Anmietung bzw. des Aufkaufs von Flächen durch die Kommune stellt die Erreichung einer evtl. festgesetzten Vorvermietungsquote dar, welche für Investoren ausschlaggebend sein kann, ein Projekt zu verwirklichen.

Bei der Überprüfung weiterer Thesen und Kriterien stellten sich einige interessante Ergebnisse bezüglich begünstigender und hemmender Kriterien heraus: Für einen zügigen Nachnutzungsprozess scheint sich eine frühzeitige Planung – vor der Schließung des Kauf-/ Warenhauses – als begünstigend auszuwirken. Hemmend hingegen wirkte sich nach den Daten der quantitativen Befragung der Denkmalschutz auf den Prozess aus. Ebenso kann zusätzlicher innerstädtischer Leerstand von großflächigen Handelsimmobilien neben einer leer stehenden Kauf-/ Warenhausimmobilie in einer Stadt zu Verzögerungen führen. Dies zeigte sich z. B. in Gladbeck. Auch die quantitative Befragung deutete auf diese Tendenz hin (längere Leerstandszeit bei weiterem Leerstand). Aussagen zur Auswirkung der Größe und Geschossigkeit der Immobilien auf die durchschnittliche Leerstandszeit waren kaum möglich. Die Annahme, dass bei zunehmender Geschossigkeit auch die durchschnittliche Leerstandszeit zunimmt, konnte nur vage mittels einer Regressionsfunktion nachgewiesen werden.

Insgesamt sollte der Leerstand einer Kauf-/ Warenhausimmobilie als Chance begriffen werden, die Innenstädte an ihren öffentlichen Orten innovativ und auf den jeweiligen Standort angepasst zu gestalten. Ein Patentrezept für eine zügige und erfolgsversprechende Nachnutzung scheint es nicht zu geben. Gerade wenn einige Hemmnisse der Nachnutzung als gegeben angesehen werden müssen (z. B. eine schlechte Lage einer Stadt im regionalen Umfeld), gewinnen Kriterien wie eine gute Zusammenarbeit zwischen den Akteuren oder Maßnahmen von Seiten der Städte an Bedeutung. So besteht früher oder später die Hoffnung, eine erfolgsversprechende neue Nutzung für die jeweiligen Standorte zu finden.

Literatur

HANGEBRUCH, N. (2009): Warenhäuser und Stadtentwicklung. Von der Existenzkrise der Magneten der Innenstädte und Herausforderungen für die betroffenen Kommunen. – In: Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung E.V., H. 5, S. 262-267.

HANGEBRUCH, N. (2012): Entwicklungstendenzen im Einzelhandel und ihre Konsequenzen für die Nachnutzung ehemaliger Kauf- und Warenhausstandorte. – In: KONZE, H./ WOLF, M. (Hrsg.): Einzelhandel in Nordrhein-Westfalen planvoll steuern! Arbeitsberichte der ARL 2. Hannover. S. 22-29.

HEINRICH, A. (2011): Shopping und Unterhaltung. – In: REALISATION MEDIENAGENTUR (Hrsg.): Real Estate Business. Innenstädte: Was nach den Kaufhäusern kommt. Jg. 2011, S. 6-8.

INNOVATIONSAGENTUR STADTUMBAU NRW (2011): Nach dem Niedergang der Warenhäuser. Neue Frequenzbringer für die Zentren. Formen zentraler Frequenzbringer & kommunale Steuerungs- und Ansiedlungsmöglichkeiten. Düsseldorf.

LEHNERDT, J. (2011): Handelsreport Ruhr: Aktuelle Daten und Trends zur Entwicklung des Einzelhandels im Ruhrgebiet. IHK zu Essen. http://www.bochum.ihk.de/linebreak4/mod/netmedia_document/data/Trends_und_Entwicklung_im_EH.pdf (08.07.2012).

STADTHANDEL (2012): Geschichte des Einzelhandels – Aktuelle Entwicklung. http://stadthandel.stereotypes.de/index.php?option=com_content&view=article&id=96&Itemid=106&limitstart=7 (01.07.2012).